

**Relatório de Estágio no Instituto para a Promoção e
Desenvolvimento da América Latina – Triângulo Estratégico América
Latina – Europa – África: uma Pangeia Atlântica**

Gonçalo Bastos Bebiano Pinheiro Caetano

**Relatório de Estágio do Mestrado em Ciência Política e Relações
Internacionais – especialização em Estudos Políticos de Área**

Setembro de 2014

Agradecimentos

Aos meus pais e irmã, pelo apoio incondicional e pela ajuda em todos os sentidos, pois sem eles nada seria possível. Ao Presidente e ao Secretário-Geral do IPDAL, Dr. Paulo Neves e Dr. Filipe Domingues, pela aprendizagem proporcionada, auxílio prestado e confiança demonstrada, nunca se havendo furtado a colocar-me em situações reais de trabalho, com o correspondente grau de responsabilidade, nas quais pude absorver informação e conhecimentos, importantes para este trabalho e também para o meu próprio futuro profissional. Ao meu Orientador, Professor Doutor Manuel Filipe Canaveira, por toda a sua ajuda, disponibilidade e confiança em mim depositada, bem como por todos os esclarecimentos prestados, nomeadamente sobre o destino a dar a este projecto.

Abstract

The European Union is a product of one of the most ambitious and successful projects ever, a huge political effort of reconstruction, regional integration and above all, peace. Despite having brought peace and progress for more than 60 years, the current economic, social and political atmosphere in Europe and its neighboring regions is putting at stake the success of this unfinished work.

At this day, Portugal is presented as an almost-non-influent and highly-dependent country, having also one of the most fragile economies in the Euro-zone. Inevitably, it will have to enforce its privileged geographic positioning, along-side with other competitive advantages at its disposal, engaging a cultural, political and economic approach policy towards Latin America and Africa, therefore taking action against this crisis setup.

In this context, the idea of an "Atlantic Pangaea" is unveiled, metaphorically suggesting the union of the three continents at all levels; this is a relatively well-known and already debated concept, which came to materialize in Portugal, with the action of the Institute for the Promotion and Development of Latin America (standing IPDAL, for Portuguese), through initiatives such as the Meeting of the "Strategic Triangle: Latin America - Europe - Africa"; this is an event of institutional and entrepreneurial nature, that joins leading figures in diplomacy, international politics and business, warning all public and private officials to the importance of this triple alliance between continents with a common history.

The Strategic Triangle has its European hub of excellence in the city of Lisbon, being absolutely crucial in the assertion and security of the Portuguese interests throughout the World. Portugal will be stronger in Europe if it increases and solidifies its position in Latin America and Africa, where there are young people and some of the world's leading producers of energy and water resources, and some of the largest arable area of the planet. From an economic point of view, Portugal has already a strong human, business and cultural presence, as well as the sympathy of the local peoples, which is a key aspect in these markets.

In order to start the process of bringing closer all three continents, central aspects like the good use of potentially promising institutions, such as the CPLP (Community of the Portuguese Speaking Countries), or SEGIB (Iberia-American General-Secretariat), the respect and simplification of concepts, and the integration of strategies, must be applied. If succeeded, the "Atlantic Pangaea" will display not only alternatives to the Portuguese business and its assets and high quality services, but also various ways in which to grow and attract investment to Portugal, while responding for the sake of Europe and creating the opportunities that will launch the remaining vertices of the triangle in global decision-making.

To sum up, the current study aims at the sharing of historical, political and economic information, and also to the exposure of those key-aspects prone to discussion, therefore promoting a broad and enriching debate on this matter. The author's hope is that the study may contribute to the general recognition of the achievable scenario here described, as well as of the commitment of IPDAL, and the awakening for a multitude of directions that the Portuguese entrepreneurship may be taking in the future.

Key Words

Portugal; Lisbon; CPLP; European Union; Crisis; Europe; Latin America; Africa; Atlantic Pangaea; Strategic Triangle; Cultural, Political and Economic Approach Policy; Opportunity; Investment.

Resumen

La Unión Europea resulta de uno de los proyectos más ambiciosos y exitosos de la historia, un enorme esfuerzo político de reconstrucción e integración regional, pero sobre todo, de paz. Sin embargo la paz y el progreso han durado más de 60 años, la situación económica, social y política actual de Europa y las regiones vecinas, está poniendo en peligro el éxito de esta obra inconclusa.

Portugal, más específicamente, se presenta como un país poco influyente, muy dependiente y con una de las economías más frágiles en la zona euro. Inevitablemente tiene que imponer su posición geográfica privilegiada, el punto de partida de otras

ventajas competitivas a su disposición, empezando un enfoque cultural, político y económico a América Latina y África, teniendo una actitud hacia el escenario de crisis.

En este contexto se plantea la idea de una "Pan gea Atlántica", que sugiere metafóricamente el enfoque de los tres continentes en todos los niveles. Este es un concepto ya debatido y relativamente bien conocido, que se ha materializado en Portugal, con el Instituto para la Promoción y el Desarrollo de América Latina (IPDAL), a través de iniciativas tales como la Cumbre "Triángulo Estratégico: América Latina – Europa – África" ; esto es un evento de perfil institucional y empresarial que une a las principales figuras de la diplomacia, de la política internacional y del mundo de los negocios, advirtiendo a los responsables públicos y privados sobre la importancia de esta triple alianza entre continentes con una historia común.

El "Triángulo Estratégico: América Latina – Europa – África" tiene su *hub* europeo por excelencia en la ciudad de Lisboa y es absolutamente estratégico para la afirmación y salvaguardia de los intereses de Portugal en el Mundo. Portugal volverá más fuerte en Europa si acrecentar y reforzar su posición en América Latina y África, donde están las poblaciones más jóvenes y algunos de los principales productores mundiales de recursos de energía y agua, y las más grandes zonas de cultivo del planeta. Desde una perspectiva económica, en estos lugares Portugal ya tiene una presencia fuerte en términos humanos, culturales y de negocios, así como la simpatía de sus pueblos, lo que es crucial en estos mercados.

Para iniciar este proceso de acercamiento, hay que cumplir con el buen uso de las instituciones con potencial, como la CPLP (Comunidad de Países de Lengua Portuguesa), o la SEGIB (Secretaria General Ibero-Americana), y respetar la simplificación de conceptos y la integración de estrategias. La "Pan gea Atlántica" muestra no sólo las alternativas a las empresas portuguesas y sus activos y servicios de alta calidad, sino también fórmulas de crecer y atraer inversión a Portugal, mientras se interviene a beneficio de Europa y se crean las oportunidades que lanzarán los demás vértices del triángulo en la toma de decisiones a nivel mundial.

En general, los objetivos de este estudio son el intercambio de información histórica, política y económica, y su exposición, promocionando un debate ancho y fructuoso sobre el tema. Al autor también espera que el estudio contribuya al

reconocimiento general de este potencial senario y del compromiso de institutos como el IPDAL, pero también, que se vaya a cumplir el objetivo de despertar el espíritu emprendedor de Portugal, para la multitud de direcciones que este puede tomar.

Palabras Clave

Portugal; Lisboa; CPLP; Unión Europea; Crisis; Europa; América Latina; África; Pan gea Atlántico; Triángulo Estratégico; Enfoque Cultural y Política Económica; oportunidad; Inversión.

Resumo

A União Europeia resulta de um dos projectos mais ambiciosos e bem-sucedidos de sempre; um enorme esforço político de reconstrução e integração regional e sobretudo, de paz. Porém, apesar de a paz e o progresso terem durado mais de 60 anos, a actual conjuntura social, política e económica da Europa e regiões limítrofes está a pôr em causa o sucesso desta obra inacabada.

Portugal, mais precisamente, apresenta-se como um país pouco influente, bastante dependente e com uma das mais frágeis economias da zona-Euro. Tem necessariamente de fazer valer o seu posicionamento geográfico privilegiado, ponto de partida para outras vantagens competitivas de que dispõe, encetando uma aproximação cultural, política e económica à América Latina e a África, tomando assim uma atitude perante o actual cenário de crise.

Neste contexto surge a ideia de uma “Pangeia Atlântica” que, metaforicamente, sugere a aproximação dos três continentes a todos os níveis. Este é um conceito já debatido e relativamente conhecido, que veio a materializar-se em Portugal, com Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina (IPDAL), através de iniciativas como o Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”; trata-se de um evento de carácter institucional e empresarial, que junta destacadas figuras da diplomacia, da política internacional e do mundo empresarial, alertando responsáveis públicos e privados para a importância desta tríplice aliança entre continentes com uma história em comum.

O “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África” tem na cidade de Lisboa o *hub* europeu por excelência e é absolutamente estratégico para a afirmação e defesa dos interesses de Portugal no Mundo. Portugal será mais forte na Europa se aumentar e solidificar a sua posição na América Latina e em África, onde se encontram populações jovens e alguns dos principais produtores mundiais de recursos energéticos e hídricos, e algumas das maiores superfícies aráveis do planeta. Sob uma perspectiva económica, Portugal já beneficia de uma forte presença humana, empresarial e cultural, além de um relevante capital de simpatia, o que é determinante nestes mercados.

Iniciado este processo de aproximação, através do bom uso de Instituições com potencial, como a CPLP (Comunidade de Países de Língua Portuguesa), ou a SEGIB (Secretaria-Geral Ibero-Americana) e respeitando a simplificação de conceitos e a integração de estratégias, a “Pangeia Atlântica” exhibirá, não só, alternativas para o tecido empresarial português e os seus bens e serviços de alta qualidade, mas também, formas de crescer e atrair investimento para Portugal, enquanto se responde em benefício da Europa e se criam as oportunidades que lançarão os restantes vértices do Triângulo num plano decisório mundial.

Na íntegra, o presente estudo tem como objetivos a partilha de informação de teor histórico, político e económico e a exposição dos pontos passíveis de discussão, promovendo um alargado e enriquecedor debate sobre esta matéria. Assiste ao autor a esperança de que este trabalho contribua para o reconhecimento geral deste exequível cenário e do compromisso de instituições como o IPDAL, e, que se cumpra o marco de despertar Portugal para a imensidão de rumos que o seu empreendedorismo pode tomar.

Palavras-Chave

Portugal; Lisboa; CPLP; União Europeia; Crise; Europa; América Latina; África; Pangeia Atlântica; Triângulo Estratégico; Aproximação Cultural, Política e Económica; Oportunidade; Investimento.

Índice

Abstract	i
-----------------------	----------

Key Words.....	ii
Resumen	ii
Palabras Clave	iv
Resumo.....	iv
Palavras-Chave	v
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. A INSTITUIÇÃO	2
2.1 O Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina	2
2.2 Áreas de trabalho do IPDAL	3
2.3 Descrição das Actividades	4
2.3.1 Sector Empresarial	4
2.3.2 Sector Institucional.....	6
2.3.1 Sector Académico.....	11
2.3.2 Sector Cultural.....	12
2.4 Distinções	12
3. IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA	13
3.1 A importância da ação do IPDAL	13
3.2 Cooperação com outros organismos	14
4. DIPLOMACIA ECONÓMICA.....	15
4.2 Relações Económicas e Comerciais.....	16
4.2.1 Brasil.....	18
4.2.2 Venezuela	20
4.2.3 México.....	21
4.2.4 Colômbia	22
4.2.5 Peru	23
5. COMPONENTE DE INVESTIGAÇÃO - Uma Pangeia Atlântica	25
5.1 O “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”	25
5.2 Portugal	28
5.2.1 A Política Externa de Portugal	29
5.2.2 Portugal e a UE	31
5.2.3 Para além da UE	32
5.3 A CPLP.....	33
5.4 Espanha e o Triângulo Estratégico	33
5.5 África	34
5.5.1 A África do Sul	35

5.5.2	O Brasil em África	36
6.	DISCUSSÃO	38
6.1	Cuba.....	38
6.2	Os EUA na América Latina	40
6.3	Os EUA em África	41
6.4	A China em África	44
6.5	A China na América Latina	47
6.6	A Índia em África	50
7.	CONCLUSÃO.....	51
	BIBLIOGRAFIA.....	53
	PERIÓDICOS (Artigos)	54
	INTERNET.....	54
	DOCUMENTAÇÃO (IPDAL)	55
8.	ANEXOS	55
	Organigrama da estrutura do IPDAL	55
	ACORDOS BILATERAIS	56
B1.	Brasil.....	56
B2.	Venezuela.....	56
B3.	México	57
B4.	Colômbia	58
B5.	Peru	58
	IMAGENS IPDAL.....	59
	Quadro de agradecimento do GRULAC.....	60

Lista de Tabelas

Tabela:

1 – Exportação Portuguesa de Bens para a América Latina, 2013.....	18
2 – Importação Portuguesa de Bens provenientes da América Latina, 2013	18
3 – Comércio de Serviços de Portugal com o Brasil 2009-2013.....	19
4 – Balança Comercial Portugal – Venezuela	20
5 – Balança Comercial Portugal – México	21
6 – Balança Comercial Portugal – Colômbia	23

7 – Balança Comercial Portugal – Peru.....	24
--	----

Lista de Figuras

Figura:

1 – Logotipo do Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina.....	2
2 – Organigrama das Funções do IPDAL	3
3 – Ilustração do III Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”.....	7
4 – Processo de Internacionalização.....	13

Lista de Terminologias e Abreviaturas

IPDAL – Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina

UE – União Europeia

UA – União Africana

CPLP – Comunidade de Países de Língua Portuguesa

OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo

SEGIB – Secretaria-General Ibero-Americana

GRULAC – Grupo de Países da América Latina e Caribe

ACIF - CCIM – Câmara de Comércio e Indústria da Madeira

CAF – Banco de Desenvolvimento da América Latina

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

UCCLA – União das Cidades Capitais de Língua Portuguesa

CELAC – Comunidade de Estados da América Latina e Caribe

UNASUR – União de Nações Sul-Americanas

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

CEXECI – Centro Extremeño de Estudios y Cooperación con Latinoamérica

APAVT – Associação Portuguesa das Agências de Viagem e Turismo

1. INTRODUÇÃO

De 3 de Julho de 2013 a 9 de Abril de 2014 decorreu o estágio curricular no Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina (IPDAL).

Este relatório pretende descrever as actividades realizadas durante o estágio, bem como aquelas desenvolvidas pelo IPDAL. Parte deste relatório dedica-se à investigação em matéria de diplomacia económica e demais temas pertinentes nesta área.

O trabalho está dividido em sete capítulos, cinco dos quais, com subcapítulos, para que haja uma melhor e mais concisa abordagem aos temas em exposição.

No primeiro capítulo pretende-se apresentar o Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina, com uma explicação sucinta sobre o conceito que levou ao seu nascimento, passando pela sua dimensão, objectivos, modelos operativos e respectivas áreas. Serão ainda apresentadas as principais iniciativas por ele organizadas; o segundo capítulo é reservado à importância estratégica da acção do IPDAL a nível nacional e internacional, bem como à cooperação com outros organismos — governamentais ou não — de maior ou menor envergadura e de idêntica finalidade; o terceiro capítulo é dedicado às representações diplomáticas portuguesas na América Latina e às missões diplomáticas latino-americanas acreditadas em Portugal. Será ainda abordado o diferente relacionamento entre Portugal e os países que constituem uma importância estratégica imediata, com base na análise de dados estatísticos; o quarto capítulo remete o leitor para a componente de investigação, que compreende o tema “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”, eleito pelo interesse do próprio autor, resultante do trato com aquele que é o maior projecto do IPDAL e também pela originalidade do conceito, tendo-lhe sido convenientemente conferida a denominação metafórica de “Pangeia Atlântica”.

Deste relatório fazem parte uma Discussão, na qual se abordará o papel das superpotências e das economias emergentes no Triângulo Estratégico, algumas figuras ilustrativas e tabelas, e, por fim, a conclusão.

Cabe ao autor elucidar sobre a razão que sustentou a escolha de um estágio com relatório para a conclusão do Mestrado, em detrimento de uma dissertação — eleição meritosa de grande parte dos académicos. Esta escolha advém do carácter teórico da Ciência Política e Relações Internacionais, área susceptível de levantar dúvidas aos seus estudantes quanto à aplicação futura dos seus conhecimentos.

Existiu, então, a necessidade, por parte do autor, de associar a teoria e a prática que envolvem esta vasta e importantíssima área de estudo, não só para pôr em prática e testar alguns dos conhecimentos adquiridos, como para dar início a uma vida produtiva de participação no mercado de trabalho, numa época de profundas mudanças em que a experiência adquirida se tornou o factor determinante de escolha por parte das entidades empregadoras.

Será importante referir que o principal objectivo deste trabalho não é a defesa do tema apresentado na componente de investigação, mas sim, a promoção de um debate e a contribuição para uma melhoria do nível de vida.

2. A INSTITUIÇÃO

2.1 O Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina

O IPDAL é um instituto diplomático privado, sem fins lucrativos, cujo objectivo é o fortalecimento das relações entre Portugal e a América Latina, principalmente, através da diplomacia económica. Possui uma estrutura humana reduzida e funciona numa perspectiva bastante prática, sendo também uma instituição pluralista, independente de governos e de partidos políticos.



Figura 1 – Logotipo do Instituto para a Promoção e Desenvolvimento da América Latina.

Criado no início do ano de 2006, este instituto veio estender a presença e a participação de Portugal na América Latina, algo que até então se cingia ao Brasil e à Venezuela, enriquecendo assim o trabalho desenvolvido pelas entidades nacionais já estabelecidas em alguns pontos do continente americano.

O IPDAL facilita contactos, oferecendo serviços de apoio à internacionalização, que simplificam e aceleram o intercâmbio entre os dois pólos. Desenvolve atividades de assessoria e *lobby*, mas sobretudo, empresariais, sendo um meio de consultoria especializada na internacionalização das empresas portuguesas, recorrendo, para tal, a uma rede de contactos empresariais e oficiais e tendo como parceiros todas as representações diplomáticas latino-americanas em Portugal, universidades e outras instituições, como se ilustra na Figura 2.

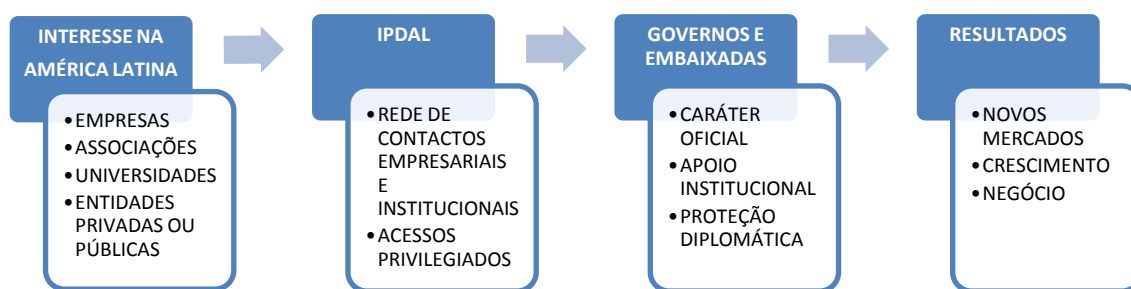


Figura 2 – Organograma operativo do IPDAL

2.2 Áreas de trabalho do IPDAL

O trabalho desenvolvido pelo IPDAL exige, naturalmente, um constante contacto com a América Latina – um continente suscetível de grandes mudanças em curtos espaços de tempo – sendo indispensável uma boa mediação, feita através dos Embaixadores latino-americanos acreditados em Portugal e dos congéneres portugueses acreditados nos países da América Latina, de contactos institucionais e governamentais do outro lado do Atlântico e, muitas vezes, através das relações mantidas com as empresas nacionais que operam naquele continente graças à actividade do IPDAL.

As acções do Instituto começam, geralmente, em Portugal e estão afetas, também, a outras áreas que não a empresarial. Os membros do IPDAL devem – diariamente – estabelecer um bom relacionamento com entidades e individualidades, voltado para a criatividade e a produtividade, que dá forma ao maior número possível de

eventos de qualidade, apoiando iniciativas e movimentos de aproximação e fomentando assim o conhecimento mútuo entre a Europa e a América Latina.

Os serviços prestados pelo IPDAL assentam em quatro áreas distintas: Empresarial, Institucional, Académica e Cultural.

2.3 *Descrição das Actividades*

Neste capítulo são resumidas as actividades levadas a cabo pelo IPDAL diariamente, contextualizando cada uma na área correspondente e explicando em que consistem as mesmas.

Todos os meses, o IPDAL desenvolve eventos de naturezas distintas, em Portugal ou além-fronteiras, desde missões e fóruns empresariais, a visitas guiadas a fábricas e instalações de empresas, cursos livres sobre a América Latina, mesas redondas para discussão com *policy-makers* e outras individualidades, almoços de *networking*, entre tantas outras iniciativas. Neste capítulo pode incluir-se o Encontro “Triângulo Estratégico América Latina – Europa – África” como parte dos trabalhos de âmbito institucional.

2.3.1 *Sector Empresarial*

O sector empresarial é possivelmente o mais importante, apesar de todos se completarem para concluir as metas que se impõem a um instituto como o IPDAL. Este sector compreende as missões empresariais, os fóruns empresariais e as visitas às sedes das empresas.

Missões Empresariais

Para a realização de missões à América Latina é elaborada, antes, uma pesquisa do mercado onde se identificam possíveis parceiros, clientes, fornecedores, distribuidores e contactos institucionais relevantes, para a empresa(s) portuguesa(s), tendo em conta as suas particularidades e os seus objectivos próprios. Assim, cada empresa fica com uma agenda personalizada

de trabalhos e reuniões, resultante de contactos prévios estabelecidos pelo IPDAL. Os representantes das empresas nas missões são, normalmente, assistidos pelo Presidente e/ou Secretário-Geral do IPDAL, que planeia, executa e acompanha presencialmente a missão, mediando igualmente os contactos no terreno, delineando de antemão um trajeto a seguir. As missões não deverão levar mais de cinco clientes e, consoante as necessidades e áreas de cada empresa, não deverão deslocar-se a mais de três países.

Já foram feitas missões empresariais à Argentina, Colômbia, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai

Fóruns Empresariais

Os fóruns empresariais são a melhor forma de divulgar oportunidades de negócio e de identificar mercados externos e parceiros adequados a cada empresa e sector.

O formato destes eventos consiste, normalmente, na organização de uma mesa redonda com a participação no debate dos embaixadores e dos responsáveis por cada empresa, onde todos têm a oportunidade de se apresentar e expor os seus objectivos e intenções. Em regra, os fóruns são organizados de modo a reservar um tempo ao *networking*.

A Caixa Geral de Depósitos e o IPDAL foram responsáveis pelos dois maiores fóruns empresariais dedicados à América Latina alguma vez realizados em Portugal. O primeiro Fórum decorreu em Outubro de 2012, em Lisboa e contou com a presença de mais de 400 empresários. No ano seguinte, em Maio, foi replicada a fórmula no Porto, conseguindo praticamente 600 participantes.

Com a colaboração de cada entidade responsável, foram ainda organizados Fóruns Empresariais dedicados aos seguintes sectores:

- Construção e Obras Públicas;
- Cerâmica e materiais de construção;
- Agroalimentar;
- Turismo (I, II, III, IV, V e VI);

- Medicamento e Produtos de Saúde.

Visitas a Empresas

O IPDAL organiza visitas de trabalho dos Embaixadores da América Latina às sedes de grandes empresas portuguesas. A agenda é constituída por uma visita às instalações, uma apresentação da empresa e um almoço oferecido ao corpo diplomático.

2.3.2 Sector Institucional

Na possibilidade de descrever os sectores pelo seu respetivo grau de importância, ter-se-ia de reservar o segundo lugar ao Sector Institucional, pois é a partir deste que a diplomacia entra em funcionamento, gerindo o lado humano da política para valorizar publicamente figuras que se tenham destacado em prol de Portugal. Neste sentido, são estabelecidos contactos privilegiados com institutos latino-americanos; realizados almoços/debates mensais com figuras de destaque; organizadas de visitas de trabalho ao longo do País (Norte, Alentejo, Algarve, Centro, Madeira e Açores); dá-se também a participação na organização de visitas de delegações ou personalidades latino-americanas a Portugal e estabelecem-se acordos de cooperação.

Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”

Esta é provavelmente a iniciativa de maior envergadura. Na medida em que o conceito deste evento dá corpo à Componente de Investigação do Relatório, neste capítulo falar-se-á em concreto do III Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”.

Entre os dias 7 e 8 de Abril de 2014, O IPDAL, a Caixa Geral de Depósitos e a Accenture organizaram conjuntamente o III Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”, ilustrado na Figura 3. Nesta iniciativa, que mereceu novamente o Alto Patrocínio do Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva, o Governo de Portugal esteve representado pelo ministro do Ambiente, Ordenamento do Território e Energia, pelo

Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas e por membros do Ministério da Economia.



Figura 3 – Ilustração do III Encontro “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”

Este Encontro, que pretendia identificar processos de melhoria no relacionamento triangular do Espaço Atlântico, contou com a presença do ex-Presidente de Cabo Verde, Pedro Pires, da ex-Comissária Europeia, Benita Ferrero-Waldner, do Secretário Executivo da CPLP, do Diretor-Geral de Desenvolvimento e Cooperação da Comissão Europeia, da Secretária-Geral do Ministério dos Negócios Estrangeiros e de representantes de grandes instituições e empresas nacionais e internacionais.

A Secretaria Geral Ibero-americana (SEGIB) e a Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP) foram os principais parceiros institucionais do III Encontro. A ACIF – CCIM, foram patrocinadores e participantes ativos da iniciativa, que contou também com o *Camões – Instituto da Língua e*

Cooperação, a Fundação Gulbenkian, o Parlamento Europeu, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Corporación Andina de Fomento (CAF), o Real Instituto Elcano, a Mota-Engil, a TAP, a BIAL, a JP Sá Couto, o Grupo Pestana, e a União das Cidades Capitais de Língua Portuguesa (UCCLA), entre outros.

Visitas Presidenciais a Portugal

Em menos de dois anos, o IPDAL, em colaboração com outras entidades, já foi responsável pela visita de vários Chefes de Estado da América Latina a Portugal, como foram os casos dos Presidentes da Colômbia (Novembro de 2012), do Peru (Novembro de 2012), do Brasil (Junho de 2013), do Panamá (Julho de 2013), da Venezuela (Junho de 2014) e do México (Junho de 2014).

Encontro com a secretária-geral da SEGIB

Num encontro que decorreu no dia 28 de Maio de 2014, em Lisboa, o IPDAL foi apresentado à nova responsável máxima da Secretaria Geral Ibero-americana (SEGIB) e foram discutidas futuras iniciativas em conjunto. Na primeira visita oficial a Lisboa – desde que tomou posse como Secretária-Geral da SEGIB – Rebeca Grynspan, da Costa Rica, foi recebida pelo Presidente da República, pelo Primeiro-Ministro, pelo Vice-Primeiro-Ministro, pelo ministro dos Negócios Estrangeiros e pelo IPDAL.

Prémio IPDAL – Vista Alegre

O prémio IPDAL - Vista Alegre é atribuído anualmente a personalidades e instituições que se destacaram na melhoria das relações entre Portugal e a América Latina, ou que colaboraram com o IPDAL no cumprimento dos seus objetivos.

Em 2013/14, os premiados foram o Embaixador do Peru, Nestor Popolizio, a Embaixadora Luísa Bastos de Almeida, Assessora para as Relações Internacionais do Presidente da República de Portugal e o Vice-Primeiro-Ministro de Portugal, Paulo Portas.

Manual de Investimento em Portugal

Com a colaboração da Sociedade de Advogados Ferreira Leite, Rua, Pontes & Associados, o IPDAL deu a conhecer aos embaixadores o *Investor's Guide to Portugal 2014*. Elaborado por esta sociedade de advogados, o documento foi enviado aos representantes diplomáticos da América Latina, mas também, de outros países com potencial para investir em Portugal. Resultado de um estudo aprofundado, este manual pretende esclarecer o investidor estrangeiro sobre os procedimentos jurídicos, processuais e fiscais relevantes em Portugal, tendo sido considerado pelos Embaixadores um documento de grande utilidade para o seu trabalho.

Esta é mais uma forma do IPDAL corresponder ao compromisso de apoiar todos os aspetos de uma missão diplomática – principalmente da América Latina – acreditada em Lisboa.

Reuniões Institucionais

O IPDAL promove mesas redondas entre os Embaixadores latino-americanos e representantes do governo, *policy-makers* ou outras individualidades. Ultimamente foram organizados debates com o secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e Cooperação, Luís Campos Ferreira, e também, com o Presidente da Comissão Parlamentar dos Negócios Estrangeiros, o deputado Sérgio Sousa Pinto.

Num encontro realizado a 13 de Setembro de 2013, o IPDAL reuniu pela primeira vez o novo secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e da Cooperação, Luís Campos Ferreira, e os Chefes de Missão de uma região específica. A iniciativa permitiu, não só, a apresentação do novo secretário de Estado, mas também, da linha estratégica do governo, em matéria de política externa para com a América Latina. Por seu turno, os embaixadores debateram as políticas de convergência com Portugal, num diálogo que privilegiou o reforço das relações não só bilaterais como também entre blocos económicos, como o MERCOSUL e a União Europeia.

O encontro seguinte deu-se a 28 de Janeiro de 2014 e juntou o deputado Sérgio Sousa Pinto e os embaixadores latino-americanos. A esta iniciativa também aderiram representantes do gabinete do Primeiro-Ministro, da

Presidência da República, a SEGIB, e representantes da Universidade Católica e do Observatório Político. Para além das prioridades da Comissão Parlamentar dos Negócios Estrangeiros, o deputado sublinhou o grande potencial que as relações entre Portugal e a América Latina poderão ter na recuperação da posição política, económica e geoestratégica do país. Sérgio Sousa Pinto também afirmou que Portugal é um dos grandes advogados da América Latina na Europa, sendo esse um papel a explorar e reforçar.

Já os embaixadores e representantes diplomáticos expressaram-se no sentido de reforçar as relações entre Portugal e a América Latina, com destaque para diplomacia parlamentar, afirmando que os seus países têm um grande interesse no território nacional.

Visitas de Trabalho com os Embaixadores da América Latina pelo país

As viagens por Portugal são organizadas com o intuito de dar a conhecer o potencial em infraestruturas, as empresas locais e o próprio país aos embaixadores da América Latina. Porto e Norte, Alentejo, Algarve, Centro, Madeira e Açores foram algumas das viagens já realizadas.

Almoço com Presidente Assembleia da República

Em Maio de 2012, numa iniciativa do IPDAL, a Presidente da Assembleia da República de Portugal, Assunção Esteves, reuniu-se com os embaixadores dos 13 países latino-americanos com representação diplomática em Portugal, naquele que foi o seu segundo encontro com um grupo de embaixadores, logo a seguir aos da União Europeia.

Neste almoço, a segunda figura do Estado português protagonizou uma forte demonstração institucional de amizade pela América Latina, ao mesmo tempo que ficou corroborado o reconhecimento, por parte das mais influentes esferas da governação nacional, do crescente peso global de um conjunto de nações que, por um lado, apresentam mais semelhanças com Portugal do que, por exemplo, com a Letónia ou a Grécia, e que, por outro, viveram recentemente crises comparáveis à que se vive em Portugal. Assunção Esteves elogiou ainda o intercâmbio de cérebros e profissionais qualificados de um lado para o outro do Atlântico.

Nas suas palavras: *“para traçarmos o caminho da prosperidade, “precisamos de realismo e magia – essa magia é o que acontece quando nos sentamos à mesa, para que o mundo avance pelas nossas mãos.”*¹

2.3.1 *Sector Académico*

O Sector Académico também é fundamental na perseguição dos objetivos do IPDAL, traduzindo-se na organização de cursos-livres sobre a América Latina com universidades portuguesas, espanholas e latino-americanas; na certificação do módulo “América Latina” nos cursos de Ciência Política e Relações Internacionais; no apoio aos estudos ou projetos de investigação sobre a América Latina; e na receção de bolsistas-convidados.

Evento IPDAL – Observatório Político

Todos os anos são assinados memorandos de entendimento entre o IPDAL e instituições de diferentes áreas. Em 2013 foi celebrado um novo acordo, desta vez com o Observatório Político, que veio dar uma maior projeção aos trabalhos e iniciativas do sector académico no IPDAL. As duas instituições organizaram – com o apoio da Casa da América Latina – o curso de “Diplomacia na América Latina”, onde foram abordados vários temas relacionados com a teoria das relações internacionais, a política externa portuguesa e a história diplomática e apresentada a atual situação político-económica nos vários países da América Latina.

Escola de Inverno para alunos da *Sciences Po*

No dia 15 de Janeiro de 2014, cumpriu-se em Lisboa outra iniciativa do IPDAL, com a colaboração do Observatório Político: a Escola de Inverno da mais reconhecida faculdade de Ciência Política de França *Sciences Po*. O IPDAL responsabilizou-se pela Conferência das Embaixadas da América Latina, que contou, na qualidade de oradores, com os Embaixadores da Argentina, da Colômbia, do Paraguai, do Peru e de Cuba. O Presidente e o Secretário-Geral do IPDAL também participaram no encontro, onde abordaram, respetivamente “As Relações Portugal – América Latina” e “O Triângulo Estratégico: América

¹ Informação retirada de
http://www.ipdal.org/index.php?option=com_content&task=view&id=400&Itemid=44

Latina – Europa – África”. Os outros temas apresentados, aos cerca de 160 estudantes presentes foram: “A América Latina no Mundo”, “A China e a América Latina”, “O Acordo MERCOSUL – UE”, “A Aliança do Pacífico” e a “CELAC”.

2.3.2 *Sector Cultural*

O Sector Cultural tem um excelente parceiro na Casa da América Latina, uma instituição fundamentalmente talhada para a aproximação cultural entre a América Latina e Portugal, que se dedica, à semelhança do IPDAL, à organização de reuniões, seminários e jornadas sobre a América Latina como um todo, sobre um país em particular ou ainda sobre uma determinada atividade; ao fomento de visitas de jornalistas latino-americanos a Portugal e de jornalistas portugueses à América Latina; à realização de cursos de Língua Portuguesa e sobre Portugal a funcionários diplomáticos latino-americanos e também à incrementação de intercâmbios.

2.4 *Distinções*

O trabalho do IPDAL já foi, várias vezes reconhecido publicamente por entidades e personalidades de todo o mundo, o que demonstra a determinação dos seus membros e a coerência das suas metas. É portanto, evidente a evolução e o crescimento deste instituto, que trabalha afincadamente no sentido da internacionalização do tecido empresarial português e que seguramente já trouxe – e esperançadamente trará – bastante investimento para o País.

O IPDAL não saiu incólume da recessão económica em que o país se encontra e, em 2012, candidatou-se a um programa de apoio implementado pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros. Para tal, foi determinante o papel de todos os embaixadores da América Latina acreditados em Lisboa, que redigiram uma carta de recomendação em nome do IPDAL, atestando a credibilidade e idoneidade do Instituto. Esta acção foi bem-sucedida e possibilitou o crescimento da instituição que hoje desempenha uma função fundamental na aproximação de Portugal à América Latina.

Em Dezembro de 2013, nos Açores, aproveitando uma deslocação organizada pelo Instituto, o Grupo dos Embaixadores da América Latina e Caraíbas (GRULAC) ofereceu um quadro de agradecimento ao IPDAL, destacando o esforço no fomento dos intercâmbios políticos, comerciais, culturais e turísticos entre Portugal e a América Latina. No quadro, pode ler-se a seguinte mensagem:

“O Grupo de Embaixadores da América Latina e Caraíbas em Portugal quer deixar um testemunho perene do seu agradecimento ao IPDAL – Instituto para – pelo convite oficial feita aos Embaixadores latino-americanos em Portugal com o fim de incrementar as nossas relações políticas, comerciais, culturais e especialmente na área do Turismo.

Dezembro de 2013.”

A imagem referente ao quadro pode ser vista em Anexos.

3. IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA

Como se explicará adiante, em 5.1 (O Triângulo Estratégico), o processo de aproximação dos três continentes começa pela acção de instituições com a capacidade e credibilidade para criar iniciativas neste sentido. Tais acções iniciam-se precisamente pela mobilidade e diversidade de contactos e pela criação de parcerias.

3.1 A importância da ação do IPDAL

Um factor explicativo para o valor e sucesso crescentes de uma instituição como o IPDAL é a garantia de que será promovido um diálogo equilibrado e isento entre empresas ou instituições e as respetivas entidades estatais, essencial a qualquer processo de internacionalização.



Figura 4 - Processo de Internacionalização.

Na Figura 4, estão contemplados o Governo e as Embaixadas de Portugal, mas também dos países da América Latina onde se pretenda iniciar um negócio.

O serviço prestado pelo IPDAL é extremamente importante para as pequenas, médias e grandes empresas, mas também apresenta um grande potencial para os próprios Estados em questão.

3.2 *Cooperação com outros organismos*

Como anteriormente referido em “Descrição das Atividades”, parte dos projetos do IPDAL é desenvolvida com a participação de entidades de várias áreas, dando resposta aos desafios que se colocam nos diferentes sectores. Assim, por memorando assinado ou, simplesmente, por cada parceria que se faz, nasce um novo e ambicioso projeto, que aproxima então Portugal e a América Latina.

Já foram realizados os seguintes Protocolos/Parcerias:

Protocolos

- IPDAL – Universidade Autónoma de Lisboa (UAL)
- IPDAL – Secretaria-General Ibero-Americana (SEGIB)
- IPDAL – Fundação Carolina
- IPDAL – Real Instituto Elcano
- IPDAL – Caixa Geral de Depósitos (CGD)
- IPDAL – Prebuild
- IPDAL – SATA Açores
- IPDAL – Observatório Político
- IPDAL – Accenture
- IPDAL – Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento (SOFID)
- IPDAL – Fundación Embajada Abierta
- IPDAL – TAP Portugal
- IPDAL – Instituto Pedro Pires
- IPDAL – Fundación Diálogos Estratégicos

- IPDAL – Centro Extremeño de Estudios y Cooperación con Iberoamérica (CEXECI)
- IPDAL – Mota-Engil
- IPDAL – Porto de Sines
- IPDAL – Visabeira
- IPDAL – Bial
- IPDAL – JP Sá Couto

Parcerias

- IPDAL – Camões - Instituto da Língua e Cooperação
- IPDAL – Associação Portuguesa das Agências de Viagem e Turismo (APAVT)
- IPDAL – Sciences Po
- IPDAL – Universidade Católica Portuguesa (UCP)

4. DIPLOMACIA ECONÓMICA

Neste capítulo expõe-se a lista de países latino-americanos onde Portugal se faz representar diplomaticamente, bem como dos embaixadores da América Latina acreditados em Lisboa. Pretende-se aqui relatar também as alterações a que se assiste no panorama das trocas comerciais entre Portugal e a América Latina, nomeadamente com o Brasil e a Venezuela, passando pelas novas apostas nos mercados emergentes do México e da Colômbia, entre outros. Serão apresentadas tabelas para uma análise mais detalhada, com recurso aos dados do Instituto Nacional de Estatística (INE).

4.1 Representações Diplomáticas

Actualmente, Portugal faz-se representar em nove países da América Latina:

- Argentina (*Buenos Aires*)
- Brasil (*Brasília*)
- Chile (*Santiago do Chile*)
- Colômbia (*Bogotá*)
- Cuba (*Havana*)

- México (*Cidade do México*)
- Panamá (*Cidade do Panamá*)²
- Peru (*Lima*)
- Uruguai (*Montevideu*)
- Venezuela (*Caracas*)

Em Lisboa estão acreditados 12 embaixadores latino-americanos³:

- Argentina (Embaixador Jorge Argüello)
- Brasil (Embaixador Mário Vilalva)
- Chile (Embaixador Patrício Damm)
- Colômbia (Embaixador German Santamaría)
- Cuba (Embaixadora Johana Tablada)
- México (Embaixador Benito Andión)
- Panamá (Embaixador Federico Richa)
- Paraguai (Embaixador Luís Fretes)
- Peru (Embaixador Enrique Roman-Morey)
- República Dominicana (Embaixador Jaime Durán)
- Uruguai (Embaixador José Ignacio Korzeniak)
- Venezuela (Embaixador Diego Rincón)

4.2 Relações Económicas e Comerciais

Portugal tem um histórico relacionamento com o Brasil e uma importante comunidade na Venezuela – mais de 400.000 emigrantes. No entanto, as trocas comerciais entre os dois continentes nunca foram expressivas e, sem surpresa, resumiram-se quase sempre a estes dois países. Apesar do Brasil representar metade de todas as trocas comerciais de Portugal com a América Latina, os dados estatísticos comprovam que a transição para a presente década trouxe uma mudança de atitude no seio do tecido empresarial português, decidido a dar início à aposta em economias emergentes como o México e a Colômbia: “ (...) com a necessidade urgente de

²A Representação Diplomática de ‘antena’ é uma representação simbólica, material e orçamentalmente inferior a uma Embaixada. É, na mesma, acreditado um diplomata do governo, sem o mesmo peso institucional.

³ Lista referente ao ano 2014, informação retirada do Livro do Corpo Diplomático.

diversificar mercados fora da Europa, Portugal olhou para o outro lado do Atlântico e marcou terreno, com as exportações praticamente a duplicarem em cinco anos (2009-13), sobretudo à custa do Brasil.” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Embora os mercados asiáticos – em particular a China – apresentem uma concorrência esmagadora e “ (...) o peso do comércio de bens com a América Latina seja ainda pouco expressivo, quer à luz do comércio internacional de Portugal quer do comércio da região, o potencial por explorar é grande, considerando o ritmo de crescimento da classe média latino-americana.” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Nos últimos cinco anos, o bom desempenho das empresas portuguesas na América Latina fez-se notar, com os níveis de crescimento médio das exportações a aumentar significativamente nos principais mercados: “13.9% para o México, 22.5% para a Venezuela, 36.5% para a Argentina, 21.9% para o Chile e 59.2% para a Colômbia. De assinalar ainda a evolução verificada nas exportações portuguesas para o Paraguai (...), com vendas no valor de 14,1 milhões de Euros em 2013, contra uns insignificantes 400 mil Euros em 2009, o que traduz um acréscimo de 360.7% no espaço de cinco anos (...).” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

A América Latina é hoje, portanto, uma região a que Portugal começou a dar mais importância e onde, ainda que à custa do Brasil – o que não é necessariamente um mal –, as exportações portuguesas duplicaram no espaço de quatro anos, como em seguida nos mostram as Tabela 1 - Exportação Portuguesa de Bens para a América Latina, 2013

País destinatário	Milhões de Euros
Brasil	772,9 – 294,5 (2009)
México	196,5 – 203,6 (2009)
Venezuela	190,3 – 123,3 (2009)
Argentina	89,6 – 30,1 (2009)
Chile	77,3 – 45,3 (2009)

Tabela 1 - Exportação Portuguesa de Bens para a América Latina, 2013⁴

País de origem	Milhões de Euros
Brasil	831,9 – 887,5 (2009)
Colômbia	201,3 – 103,2 (2009)
Argentina	70,1 – 125,0 (2009)
Uruguai	64,7 – 14,4 (2009)
México	59,7 – 54,5 (2009)

Tabela 2 - Importação Portuguesa de Bens provenientes da América Latina, 2013⁵

Pode aferir-se que para além do Brasil e da Venezuela, os mercados mais valorizados por Portugal têm sido os do México e da Colômbia (ver quadros I e II).

Outra particularidade é a de que apesar do abrandamento nas exportações para a América Latina, o ano de 2013 constituiu um marco histórico para Portugal, sendo que pela primeira vez em cinco anos o saldo da balança comercial com este conjunto de países da América Latina foi favorável (54 milhões de euros). (...) De acordo com os dados do *INE*, em 2013, Portugal comprou 1.484 milhões de bens à América Latina, menos 36% do que em 2012.” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Uma análise mais aprofundada sugere, no entanto, que a América Latina tem um grande potencial a explorar, se excluirmos o Brasil, “top 10” dos parceiros comerciais de Portugal em 2013: “As trocas comerciais (...) realizadas entre Portugal e os países da região atingiram, no ano passado, 3.022 milhões de Euros. (...) As exportações portuguesas para este conjunto de países representaram, em 2013, 3.2% do total das exportações nacionais e 2.6% do total das nossas compras ao estrangeiro.” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

4.2.1 Brasil

“Atualmente, o Brasil é (...) o terceiro maior mercado de destino das nossas exportações de bens fora da União Europeia. Como fornecedor de Portugal, o Brasil

⁴ Fonte: Instituto Nacional de Estatística

⁵ Fonte: Instituto Nacional de Estatística

ocupa a 12ª posição, representando 1.5% do total importado. (...) É responsável por cerca de metade de todas as trocas comerciais entre Portugal e a América Latina, sendo isto válido para as exportações e importações. A quota de mercado das exportações passou de 38.6% em 2009 (...) para 50.2% em 2013, crescendo assim, 28% em quatro anos, passando de 296,5 milhões de euros para 772,9 milhões no ano passado. Já as importações representavam 56.1%, equivalentes a 831,9 milhões de Euros em bens e mercadorias em 2013, o ano – em cinco – em que Portugal menos importou.” (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

De acordo com o INE, em 2013, 1.686 empresas portuguesas exportaram para o mercado brasileiro, mais 128 que no ano anterior. Os produtos agrícolas representaram a grande maioria das trocas comerciais com o Brasil, perfazendo 36.1% do total de produtos exportados para este país e 73.1% das importações portuguesas.

	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTAÇÃO					
Milhares de €	594.798	879.527	998.468	1.098.435	1.102.629
IMPORTAÇÃO					
Milhares de €	289.827	375.400	369.759	364.528	331.661
SALDO					
Milhares de €	+ 304.971	+ 504.127	+ 628.709	+ 733.907	+ 770.968

Tabela 3 - Comércio de Serviços de Portugal com o Brasil 2009-2013⁶

Os serviços são outra área de grande importância para os dois países (ver quadro III), sendo que num conjunto de 56 mercados, o Brasil foi o sétimo maior cliente de serviços portugueses em 2013 e ocupou, como fornecedor, o nono lugar do ranking no mesmo ano (3.1% do total importado por Portugal). Os transportes e o turismo foram os tipos de serviço que mais contribuíram para o saldo positivo, uma vez que em 20 anos, a balança de serviços entre os dois países foi sempre favorável a Portugal, com a exceção do ano de 2003. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Centro+Negócios

⁶ Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Uma novidade no sector empresarial português do Brasil é o recém-formado ‘Centro+Negócios’, em São Paulo. Trata-se de um projeto iniciado em 2012, cujo principal objetivo é o de apoiar empresários portugueses recém-chegadas àquele país, que pretendam montar um negócio, tendo em conta o número significativo de empresas que, uma vez no Brasil, eram obrigadas a apoiar-se noutras empresas já estabelecidas, principalmente para a obtenção de contactos.

Hoje, este escritório está totalmente preparado para receber quaisquer empresas portuguesas que tenham o objetivo de se estabelecer no Brasil, podendo estas exercer atividade a baixo custo durante os primeiros tempos.

Este centro de negócios foi inaugurado em Junho de 2014 pelo ministro da Economia de Portugal, António Pires de Lima, e pelo presidente da Camara Portuguesa, Ricardo Espírito Santo, em parceria com a Casa de Portugal. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

4.2.2 Venezuela

A Venezuela é uma das maiores pátrias da diáspora portuguesa, com quase meio milhão de pessoas. As relações entre os dois países são amigáveis e a nível comercial são particularmente importantes para as exportações de Portugal. Apesar de tal facto, a Venezuela foi o terceiro destino das exportações portuguesas para a América Latina em 2013, com 198,8 milhões de euros em importações.

EXPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	160,0	154,0	313,4	198,8
IMPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	147,0	14,0	182,0	8,0

Tabela 4 - Balança Comercial Portugal – Venezuela⁷

⁷ Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Apesar de em 2013 se ter registado uma queda de 51.3% nas exportações portuguesas para este país face ao ano anterior, as mesmas apresentam um crescimento médio de 22.5% no espaço de cinco anos. Os principais produtos provenientes de Portugal são os transformadores elétricos e conversores, seguidos pelas máquinas e aparelhos, que representam cerca de 49.8% dos negócios. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

4.2.3 México

O México é a segunda maior economia latino-americana – precedido pelo Brasil – e é tradicionalmente o segundo – ou terceiro – destino das exportações portuguesas para a América Latina, sendo um dos principais mercados de Portugal na região. Apesar do saldo das trocas comerciais com o México se manter favorável a Portugal, o comércio entre os dois países tem enfrentado um decréscimo, que se traduziu na queda dos 461 milhões de Euros das exportações nacionais, registados em 2011, para 196 milhões de Euros, em 2012 e 2013, período em que se registou um crescimento residual de 191 mil Euros. As importações caíram para 59,7 milhões, sendo que em 2011 representavam um valor de 230,9 milhões:

EXPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	406,1	461,6	196,3	196,5
IMPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	176,3	230,9	151,6	59,7

Tabela 5 - Balança Comercial Portugal – México⁸

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), 524 empresas portuguesas exportaram para o México em 2012 (último ano para o qual há dados completos), sendo

⁸ Fonte: Instituto Nacional de Estatística

que as máquinas e aparelhos foram os produtos mais vendidos e os metais comuns os mais importados. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Tudo indica que o México crescerá em termos de importância estratégica para Portugal, sendo que só num ano assistiu-se a um estreitamento das relações políticas e comerciais entre os dois países. Entre a digressão de Paulo Portas (então ministro do Negócios Estrangeiros) e mais de 50 empresários portugueses ao México e a recente visita do Presidente mexicano, Enrique Peña Nieto, a Lisboa, vários acordos foram celebrados, favorecendo em especial os sectores do turismo, educação, novas tecnologias, energia e energias renováveis.

Concretamente, na área do turismo, o investimento português de cerca de 170 milhões de Euros – para a criação de 7000 quartos hoteleiros –, na região da Riviera de Nayarit, na costa do Oceano Pacífico, criará emprego e fomentará as economias locais; na área da educação, os dois governos assinaram dois acordos, um para o reconhecimento de títulos académicos e o outro no âmbito das novas tecnologias – destinado às escolas primárias do México; no sector energético, foi tornada pública a informação de que a petrolífera portuguesa *Galp Energia* e a congénere mexicana *Pemex* assinaram um memorando que permitirá utilizar tecnologia portuguesa na exploração e prospeção de jazidas e finalmente, no campo das energias renováveis foi assinado um acordo entre empresas dos dois países, que facilitará a conclusão de um projeto para a criação de energia limpa no norte do México. Relativamente a esta última área, sabe-se que, em 2013, a portuguesa *EDP Renováveis* entrou no mercado mexicano por via de um contrato válido por 25 anos, realizado com a empresa mineira local *Indústrias Peñoles*, que estipula o fornecimento de energia eólica. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

4.2.4 Colômbia

A Colômbia é um dos países que tem vindo a destacar-se a nível do investimento português. Como mercado receptor de exportações nacionais nunca teve grande importância, sendo, ao invés, um mercado com alguma expressão relativamente às importações portuguesas. Este é também o país em que a balança comercial aparece mais desequilibrada, como se pode observar na **Erro! A origem da referência não foi encontrada..**

EXPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	13,1	18,7	27,7	40,5
IMPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	100,5	246,6	281,8	201,3

Tabela 6 - Balança Comercial Portugal – Colômbia⁹

“Em 2013, por exemplo, apesar da queda das importações e do aumento das exportações, o saldo foi-nos desfavorável em 160,7 milhões de euros. O peso das importações reside nos combustíveis minerais (dos 210 milhões de Euros em importações, 183,7 destinaram-se a este produto) ”. No entanto, este é um país que merece especial atenção e poderá ser precipitado tirar quaisquer conclusões, já que, recorde-se, nos últimos cinco anos as exportações portuguesas para a Colômbia cresceram 59.2%. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

4.2.5 Peru

O Peru é hoje o quinto maior mercado de consumidores da América Latina, com cerca de 31 milhões de habitantes, o que coloca este país à frente de mercados como a Venezuela. Actualmente, o Peru é membro activo da Aliança do Pacífico, a Organização político-económica que congrega as economias mais dinâmicas e abertas da América Latina.

Apesar de, por motivos de ordem geográfica e histórica, as trocas comerciais entre Portugal e o Peru não serem expressivas, a presente década veio iniciar um novo processo de investimento europeu – e por conseguinte, português – neste mercado, com a entrada em vigor de um Tratado de Livre Comércio UE – Peru, um pouco à semelhança do que já foi feito pelos EUA e alguns países desta região.

⁹Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Com base numa rápida análise da Tabela 7 - Balança Comercial Portugal - Peru abaixo apresentada, facilmente nos apercebemos que nos últimos cinco anos a importância do Peru tem vindo a crescer no que respeita ao comércio com Portugal.

EXPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	17,0	15,8	23,9	28,7
IMPORTAÇÕES				
Ano	2010	2011	2012	2013
Valor (milhões €)	25,5	28,9	24,5	18,9

Tabela 7 - Balança Comercial Portugal - Peru¹⁰

Exceptuando o grupo Mota-Engil, presente no Peru há mais de dez anos, o investimento português neste país tem sido justificado pelas pequenas empresas de serviços, que apoiam localmente as vendas. Este é um dos indicadores que vem comprovar a crescente interacção entre os dois países, já que o número de operadores Económicos portugueses para o Peru atingia os 167 em 2012, ~~que cresceu de~~ muito acima dos 91 e dos 96 registados em 2008 e 2010, respectivamente. É uma prova sólida da crescente importância deste país para Portugal.

No Peru, Portugal encontrará a pesada concorrência de países localmente influentes como os EUA, o Chile, o Brasil e Espanha.¹¹

A América Latina, como região, tem crescido, em média, entre 4 e 5% há praticamente 15 anos. A Colômbia, o Panamá, o Peru e o Chile são exemplos de países que dentro de alguns anos terão entrado no clube das economias desenvolvidas.

¹⁰Fonte: Instituto Nacional de Estatística

¹¹ Informação retirada de <http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/Documentos/ODMPeru/> a

15.JUL.2014

5. COMPONENTE DE INVESTIGAÇÃO - Uma Pangeia Atlântica

A denominação deste capítulo, que contém o projecto de investigação, advém de uma metáfora, de certo modo invertida, na medida em que a antiga Pangeia unia aquilo que hoje entendemos como os nossos continentes – basicamente, as placas tectónicas – numa descomunal massa de terra; todavia, a visão do autor, é de que a Pangeia dos nossos tempos poderá vir a ser o próprio Oceano Atlântico. E que melhor maneira há, de estar ligado a uma eventual Pangeia Atlântica, do que ser um país como Portugal?

Este último capítulo tem como objetivo a análise e compreensão do Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África, um conceito cada vez mais premente para o esforço nacional de diversificação de mercados, que se materializa no trabalho desenvolvido pelo IPDAL, talvez mesmo um dos maiores empreendimentos do Instituto, por meio da realização de grandes iniciativas que visam sensibilizar os seus participantes para a importância da aproximação cultural, política e económica de três continentes com uma história em comum.

Sem qualquer compromisso, neste capítulo expõe-se um conjunto de possibilidades que devem ser ponderadas por Portugal, reagindo assim a um cenário de profunda transformação e incerteza, resguardando-se, também, de uma crescente dependência face a um espaço europeu em crise e pelo qual deve hoje lutar.

5.1 O “Triângulo Estratégico: América Latina – Europa – África”

A atual conjuntura social, política e económica da Europa e das regiões limítrofes poderá estar a pôr em causa o sucesso e a continuidade do grande projeto que é a União Europeia. Neste contexto, o espaço europeu depara-se hoje com sérias dificuldades como povos desunidos e cada vez menos crentes nas Instituições Europeias; um consequente aumento de popularidade dos partidos extremistas; uma crise humanitária sem precedentes às suas portas, no Mar Mediterrâneo¹²; graves conflitos armados nas

¹² Referência às sucessivas vagas de imigrantes, oriundos do continente africano e do Médio Oriente, que depois de se sujeitarem a todo o tipo de abusos, tentam chegar à Europa nas mais adversas condições, atravessando o Mar Mediterrâneo e parte do Oceano Atlântico. Estima-se que já tenha perecido mais de meio milhão de pessoas nos últimos dez anos.

suas fronteiras terrestres¹³; uma situação económica frágil e uma liderança tímida e incapaz de lidar com estes ventos de mudança.

Para o sucesso do projecto ‘Triângulo Estratégico’ é necessário considerar aspetos gerais como os vectores bilaterais e multilaterais do relacionamento dos países que o integram, ou a perceção que cada Estado tem sobre a eficácia do Triângulo e do papel que os terceiros podem ou querem ter neste projecto. Neste caso concreto, para se obter uma agenda plenamente realista e consistente, há, também, que considerar os habituais efeitos colaterais das dinâmicas em política externa e o facto de que todas as soluções são imperfeitas, porque nem todos se reveem nas consequências. (Emb. António M. da Cruz)

Apesar da complexidade do tema ‘Triângulo Estratégico’, não é difícil, desde já, encontrar algumas palavras-chave correspondentes aos objetivos primários deste projeto: Europa; Atlântico; Espaço de Língua Portuguesa, para além de África e América Latina, claro.

Nesta lógica surgem algumas perguntas que se verão respondidas no decorrer destes parágrafos:

- Como coordenar este perímetro em termos de política externa?
- Como criar um modelo pragmático de relacionamento público e privado, que acrescente valor a todos os atores?
- Qual o interesse de Portugal?

Na medida em que a política externa se baseia em princípios, mas sobretudo em interesses, não pode haver estados de alma e é extremamente importante não dar espaço a emoções. Na verdade, nem sempre as relações bilaterais entre a Europa e o Atlântico Sul se regem por estes princípios, sobretudo quando se utiliza a comunicação social e a opinião pública para fins políticos, ou quando a história e o populismo são usados como arma de arremesso. (Emb. António M. da Cruz)

Porém, num plano multilateral, apesar de existir um certo hermetismo na geopolítica, o que, evidentemente justifica algumas opções, existe também um grupo de

¹³ Referência à escalada de violência entre as tropas leais a Kiev e os grupos armados separatistas do Leste da Ucrânia, apoiados por Moscovo.

instituições que pode dar corpo à agenda do Triângulo Estratégico: a União Europeia, a CPLP e a Comunidade Ibero-Americana. (Emb. António M. da Cruz).

É essencial saber encaminhar as sociedades civis, a opinião pública e, particularmente, as empresas para o projeto do Triângulo Estratégico. Qualquer que seja o país, ou continente, os Estados e os Governos marcam o ritmo. Os Governos devem, não apenas, fixar o enquadramento político internacional dos fatores económicos, mas também, tornar a diplomacia amiga da economia e das empresas. (Emb. António M. da Cruz)

Recentemente, foi apresentado um estudo por Javier Solana, *España en el Mundo en 2033*, que retrata um claro reforço dos blocos regionais e sublinha que “a globalização económica passará a ser baseada em produção e investimentos e não tanto em comércio e exportação”, o que pedirá um esforço suplementar de imaginação para defender este Triângulo Estratégico, sobretudo no que diz respeito ao acentuar das vantagens para Portugal e Espanha, que funcionarão como plataformas qualificadas de entrada para a Europa. (Emb. António M. da Cruz).

Ademais, importará, num futuro próximo, ter em consideração a nova dinâmica no Atlântico Sul trazida pelo acordo *TTIP*, entre a Europa e os EUA, caso as negociações se concluam com êxito. Tal facto será uma chamada de atenção para o sector privado, para o possível caminho das empresas. (Emb. António M. da Cruz).

“Creio que a questão não é saber se o Atlântico Sul e o Triângulo Estratégico (...) será um fator geopolítico incontornável. A questão é saber quando é que esse fator vai ser reconhecido pela generalidade dos países que o integram e pelos principais autores da globalização, Washington e Pequim.” (Emb. António M. da Cruz).

Em política externa, todas as alterações são demoradas porque devem ser refletidas e obedecer a interesses permanentes¹⁴.

¹⁴ Informação com base na intervenção do Sr. Embaixador António Martins da Cruz no III Encontro “Triângulo Estratégico América Latina – Europa – África”.

5.2 Portugal

Portugal apresenta-se como um dos países politicamente menos influentes da União Europeia e financeiramente mais fragilizados da zona-Euro, o que é um prelúdio para o desastre em caso de desmoronamento do sonho europeu.

É precisamente neste contexto que Portugal pode fazer valer uma vez mais na sua história o seu posicionamento geográfico e – desta vez – partir para o conhecido, contando, neste caso, com duas zonas do mundo onde desfruta da relativa simpatia de alguns dos povos locais, que partilham um passado e uma língua comuns e que terão muito a ganhar com uma aproximação a todos os níveis.

Pode perguntar-se: o que é que um país tão pequeno e pouco povoado como Portugal terá para oferecer ao Brasil, ao México, a Angola ou a Moçambique? A resposta poderá ser mais simples do que aparenta e os resultados, imensamente positivos. Portugal terá de se apresentar como mediador, uma figura *pivot* sobretudo através de organizações internacionais como a CPLP:

*“Somente com boas instituições se poderá iniciar a concretização de uma relação triangular América Latina – Europa – África, integrando um modelo próprio, de negócio e operativo. Se promovidas, a proximidade cultural e a localização geográfica podem ter um papel determinante na competitividade face a outras regiões, adicionando a maturidade das instituições (do lado europeu), o capital humano (do lado americano) e os recursos naturais (do lado africano), por exemplo, podendo assim pensar num equilíbrio entre demografia, saúde, educação e urbanização e valorizando também o potencial alimentar; através das relações económicas e empresariais, suportar um debate alargado e multidisciplinar sobre o potencial geoestratégico do Triângulo América Latina – Europa – África, integrando as dimensões Política, Social, Académica e Cultural; por fim, supor-se-ia um esforço na identificação de traços estruturais da situação económica atual de cada região, que sustentasse a tomada de consciência, apoiasse o desenvolvimento de cenários e hipóteses de trabalho e que motivassem a ação de responsáveis públicos e privados”.*¹⁵

¹⁵ Texto retirado de <http://observatorio-lp.sapo.pt/pt/geopolitica/triangulo-estrategico/triangulo-estrategico-america-latina-europa-africa>, a 30/ABR/2014.

Ora, num plano Ibérico, Portugal teria maiores vantagens em associar-se a instituições espanholas relacionadas, de modo a tornar-se mais forte noutras partes da América Latina, assim como Espanha teria muito a ganhar se estabelecesse parcerias com tais instituições portuguesas, marcando uma posição em África, consolidando deste modo o HUB europeu deste projeto.

Neste encadeamento, para além de acordos de Dupla Tributação entre os dois países e de parcerias entre instituições como o IPDAL e a SEGIB, sabe-se, para já, que a colaboração entre empresas portuguesas e espanholas está no bom caminho, pois já existe a noção de que no atual contexto político-económico – e para o funcionamento de um projeto como o Triângulo Estratégico –, Portugal e Espanha terão de trabalhar em equipa para renovar a sua importância enquanto a plataforma *hub* europeia qualificada. Ultimamente e, com o objetivo de internacionalizar as duas economias celebrou-se a assinatura de um protocolo de colaboração entre a Confederação de empresários da Andaluzia e a Fundação Luso-Espanhola.

5.2.1 A Política Externa de Portugal¹⁶

A política externa de Portugal tem como base três eixos principais: a Europa, o Atlântico e o Espaço de Língua Portuguesa. A Europa, por razões de fácil compreensão, como sendo o espaço físico e a UE; o Atlântico, pela profundidade estratégica do país, pela defesa e pela aliança com os EUA; quanto ao Espaço de Língua Portuguesa, que compreende a língua mais falada no Hemisfério Sul, poder-se-á acrescentar a importância da CPLP.

As outras prioridades de Portugal são o Mediterrâneo, a Ibero-América e a Ásia. O Mediterrâneo, particularmente o Magrebe, é vital para Portugal, não apenas por assimilar a região abastecedora por excelência da península Ibérica (gás natural, etc.), mas também, por representar, ao todo, quatro dos mais importantes mercados importadores de bens portugueses, como se verá adiante; a Ibero-América, pelos vínculos que Portugal tem com os países da América Latina, principalmente com o Brasil; a Ásia, pelas relações históricas importantes que Portugal mantém com países

¹⁶ Informação com base na intervenção do Sr. Embaixador António Martins da Cruz no III Encontro “Triângulo Estratégico América Latina – Europa – África”.

como a China e o Japão. Todos estes assuntos encaixam no tema do Triângulo Estratégico América Latina – Europa – África.

Para Portugal, no plano da sua política externa e na relação com o Atlântico Sul, interessam principalmente a CPLP e a Ibero-América. No entanto, não dependendo apenas do lado português, importa ser realista e ter presente vários aspetos:

- Os países de África e da América Latina privilegiam o relacionamento regional em detrimento das organizações baseadas na história, na cultura e na língua. A Francofonia e a Commonwealth apresentam casos semelhantes, não sendo exclusivo da Ibero-américa ou da CPLP;
- A regionalização das suas políticas externas dilui o denominador comum dos interesses partilhados naquelas organizações e, de certo modo, a coesão das políticas e principalmente a sua aplicação;
- Não há estratégias comuns, há apenas estratégias fragmentadas;
- A mais-valia, sobretudo na CPLP e menos na Ibero-América, é o reforço bilateral num quadro multilateral (para Portugal num caso, para Espanha noutro) e também a prática de reuniões conjuntas em diversos domínios da administração pública, que podem ter alguma utilidade para o Sul e para a monitorização dos progressos pelo Norte. Geram oportunidades políticas e abrem caminho e acesso aos mercados, se o sector público quiser ou souber trazer os privados para este enquadramento.

Também não deve haver espaço para reorganizações periódicas de prioridades estratégicas. O Triângulo Estratégico e o Atlântico Sul terão grandes ganhos com a cooperação entre os sectores público e privado, como já vimos, mas também, com simplificação de conceitos, a integração de estratégias ou com uma plataforma comum proveniente dessas estratégias. Isto seria importante para Portugal, na medida em que o país iria recuperar a centralidade estratégica contra a dupla periferia: europeia e ibérica.

Poder-se-ia ignorar tais efeitos colaterais e temporais provenientes de interesses entre os países que integram o Triângulo Estratégico. Porém, essas contradições e conflitos continuariam a existir, por razões táticas, dinâmicas populistas ou eleitoralistas, ou mesmo pelas interpretações próprias dos conceitos e das práticas internacionais, sobretudo no Sul. (Emb. António M. da Cruz, 2014).

5.2.2 *Portugal e a UE*

Num contexto económico, a presente década foi praticamente inaugurada com um resgate forçado de 78 mil milhões de Euros para o Estado português, que viu também ser acionada a sua estratégia de sobrevivência: “produzir em força para vender fora”. Mas desta vez, fora da União Europeia, que, igualmente mergulhada na crise financeira – com as devidas proporções para cada Estado Membro –, consome hoje cerca de 75% (23,9 mil milhões de Euros) de todo o comércio de bens nacionais no mundo, avaliado na sua totalidade em 31,7 mil milhões de Euros ao ano.

Espanha, Alemanha, França, Reino Unido, Holanda, Itália e Bélgica são tradicionalmente os maiores parceiros comerciais europeus de Portugal, os mesmos que absorvem os quase 75% de todas as trocas comerciais, o que significa que todo este comércio está concentrado numa só região, representando um grande risco quando se pensa em malogros como as recessões.

Portanto, ainda que a Europa continue a ser uma verdadeira prioridade para Portugal, a diversificação de mercados está na ordem do dia. Algo que tem sido levado a sério pelos responsáveis da diplomacia portuguesa, avistando-se resultados válidos, mas ainda escassos.

De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística, em 2009, as exportações de bens nacionais para fora da UE representavam apenas 7,8 mil milhões de Euros, um quarto do total exportado por Portugal. Já em 2013, as exportações intercontinentais fixaram-se em 14 mil milhões de euros, representando agora 29% do total. (in: Jornal OJE, **Espaço de Análise**)

Já num enquadramento global, tem-se vindo a comprovar que quaisquer políticas da União Europeia que estejam relacionadas com África ou com a América Latina são sempre dominadas pelos interesses dos principais países e pelas estreitas margens de atuação da Comissão Europeia nos planos financeiro e comercial. Ainda, a ausência de uma política externa comum credível e assertiva torna a UE inexistente para interlocutores políticos latino-americanos e africanos. (Emb. António M. da Cruz).

Apesar disso, a teia de relações entre a UE e as diferentes e múltiplas organizações regionais de África e da América Latina, certamente útil, não esgota os horizontes possíveis de cooperação. Porém, também não blindas as dinâmicas centrífugas daqueles organismos regionais, nem a ação determinada dos outros atores da globalização, sobretudo da China, nos planos económico e comercial. (Emb. António M. da Cruz).

5.2.3 Para além da UE

Em 2013, Angola destacou-se no comércio com Portugal, tendo os dois países transacionado um valor total de 3,11 mil milhões de Euros, representativos de 21% dos quase 30% de trocas extra União Europeia. Angola é assim o principal parceiro comercial e financeiro de Portugal fora da UE. Os EUA apresentam-se como o segundo maior comprador de produtos nacionais, com um total de 2 mil milhões de euros em 2013, um valor literalmente duplicado desde 2009.

Outras duas regiões que fazem parte da importância estratégica delineada pelos dois últimos governos de Portugal são a América Latina e o Magrebe. Esta última região é liderada pelos mercados de Marrocos e da Argélia, que em 2013 foram o quarto e sexto mercados de Portugal, precedidos apenas pelo Brasil e pela China e com trocas comerciais a chegar aos 733 milhões e aos 529 milhões de Euros, respetivamente.

A China e o Japão, países com os quais Portugal tem relações ancestrais, constituem também mercados de grande importância para o país. A China foi, em 2013, o quinto país fora da EU que comprou mais bens nacionais, com valores na ordem dos 659 milhões de Euros – 778 milhões em 2012. Apesar de ainda haver um grande potencial por explorar, o esforço por parte da diplomacia e do tecido empresarial português merece toda a atenção, tendo em conta que em 2009, por exemplo, as trocas comerciais com a China não foram além dos 221 milhões de Euros. Já a parceria com o Japão também tem vindo a ser trabalhada pela diplomacia económica portuguesa, ainda que os valores não sejam expressivos. Se em 2009 Portugal havia exportado 88 milhões de euros para o Japão, em 2013 o valor ascendeu aos 138 milhões de Euros. Estes resultados mostram que a Ásia continua a ser uma prioridade da política externa portuguesa.

5.3 A CPLP

A CPLP é a única organização Internacional que une países dos três vértices do Triângulo Estratégico, uma circunstância que coloca esta instituição na lista prioritária deste projeto. Engloba hoje nove países¹⁷, que representam 250 milhões de habitantes, fundamentalmente dos dois lados do Atlântico, traduzindo-se em 3,6% da população mundial e 3,9% do PIB mundial.

Em termos de produção de energia mineral, os países da CPLP são responsáveis por cerca de 6% da produção mundial de petróleo e 1% da produção de gás. Crê-se que por volta de 2035 os países da CPLP possam vir a produzir perto de 20% do petróleo e gás do mundo, isto se tivermos patente que São Tomé e Príncipe e a Guiné-Bissau poderão vir a produzir petróleo e Moçambique se encontra entre as cinco maiores reservas de gás do mundo.

Sabendo que no espaço de 20 anos o enquadramento da cena internacional se terá alterado substancialmente em termos de produção e consumo de energia, uma organização como a CPLP tem tudo a seu favor para se tornar num *player* com capacidades acrescidas, até mesmo determinante em certas ações internacionais. No entanto, este patamar apenas será atingido se houver a capacidade de assegurar a coerência e consistência nos objetivos e nos métodos.

5.4 Espanha e o Triângulo Estratégico

Num plano Ibérico, Portugal terá maiores vantagens em associar-se a instituições espanholas relacionadas, de modo a tornar-se mais forte noutras partes da América Latina, assim como Espanha terá muito a ganhar se estabelecer parcerias com tais instituições portuguesas, marcando uma posição em África e consolidando deste modo o *hub* europeu deste projeto.

Neste caso, para além de acordos de Dupla Tributação entre os dois países, por exemplo, sabe-se, para já, que a colaboração entre empresas portuguesas e espanholas está no bom caminho, pois existe a noção de que no atual contexto político-económico,

¹⁷ Os Estados Membros da CPLP são: Portugal, Brasil, Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Timor Leste e Guiné Equatorial.

Portugal e Espanha terão de trabalhar em equipa para renovar a sua importância enquanto a plataforma qualificada de entrada na Europa.

Recentemente e com o objetivo de internacionalizar as duas economias celebrou-se a assinatura de um Protocolo de Colaboração entre a Confederação de empresários da Andaluzia e a Fundação Luso-Espanhola. (Doc. IPDAL)

Segundo o *Panorama de Investimento Espanhol na América Latina 2014*, o Brasil e os países da Aliança do Pacífico (Chile, México, Colômbia e Peru) são os que apresentam as melhores perspectivas para as empresas da Península Ibérica. Também o Panamá continua a consolidar-se como destino da atividade espanhola. (Doc. IPDAL)

Ademais, os empresários espanhóis preveem, em 2014 facturações superiores na América Latina face a Espanha. Apesar de ter diminuído em 6% em relação a 2013, o número de empresas que considera que o volume de negócios na América Latina será, este ano, bastante superior ao registado em Espanha fixa-se nos 75%.¹⁸ (Doc. IPDAL)

Já em África, no ano de 2013 foi fundada a Camara Espanhola de comércio, na África do Sul e atualmente uma das grandes apostas é Moçambique.

5.5 África

A influência crescente dos países ditos “emergentes” vem ampliar a margem de manobra dos países africanos nas suas escolhas políticas e estratégicas. De todos os países que participam na mais recente forma de “corrida a África”, os BRIC (sem contar nesta sigla com o S, de *South Africa*) vieram, sem dúvida, alargar as hipóteses de escolha destes jovens países relativamente aos seus parceiros comerciais e às suas políticas estratégicas. Isto permitiu-lhes não se restringirem aos seus antigos colonizadores, ou à reduzida escolha que apresentava o quadro da Guerra Fria.

Apesar do contexto “corrida a África”, a África do Sul está incluída neste grupo, na medida em que tem apresentado um gradual crescimento no seu papel junto dos restantes países africanos, tanto pelo seu potencial em recursos, como pela parte

¹⁸ Informação retirada de documentação do IPDAL

interveniente que tem na cena mundial, usufruindo da credibilidade ganha nos últimos anos.

Os países africanos poderão ter muito a ganhar com as particularidades de cada uma destas potências emergentes. Não se tratando de interesses meramente comerciais em alguns casos, os Estados africanos poderão aproveitar alguns benefícios importantes para as suas empresas, provenientes das contrapartidas dos negócios entre as duas partes.

No entanto, é difícil afirmar se todas as parcerias terão um impacto positivo ou negativo no continente africano dada a variedade de exemplos de Estados tão distintos como a África do Sul e o Sudão, a Nigéria e o Zimbabwe ou o Gana e Angola. Difícil será também determinar a longevidade de todas as parcerias e investimentos, num continente tão inconstante como a África. É apenas seguro que neste continente haverá sempre uma procura vinda do exterior, tudo pela sua riqueza.

5.5.1 A África do Sul

De acordo com alguns autores, desde a sua reintegração na comunidade internacional, a política externa Sul-Africana tem tido como pré-requisito para a prosperidade do continente, a renovação da sua economia, não só pela aposta na integração regional, como pela intensificação das trocas comerciais para lá das suas fronteiras, aliada a uma aposta determinada na estabilidade política, boa governação e sustentabilidade.

Todas estas finalidades têm estado diretamente ligadas à *New Partnership for Africa's Development* (NEPAD), que tem tido um papel fundamental na tentativa de dar uma projeção mundial aos países africanos:

“(...) poor governance, corruption and conflicts in their countries in return for increased aid, private investment and a reduction of trade barriers by developed nations”. (ALDEN; SOKO, 2005)

Este país poderá vir a ter a função de Estado *pivot* dentro do seu continente, mas é necessário que alguns líderes e elites políticas de África deixem de oferecer resistência a este tipo de incentivos.

5.5.2 O Brasil em África

O Brasil também tem sido algo descurado no que toca às relações com o continente africano. O governo brasileiro tem passado a imagem de que o Brasil tem um passado colonial em comum com África, de séculos de escravidão, pobreza e opressão. Com a recente crise na zona Euro e o receio de uma possível contaminação, o Brasil tem visto na África Subsaariana uma possível e viável escapatória. A política externa brasileira tem consistido numa aproximação acautelada, para não incorrer o risco de ser tida como imperialista:

“Africa cannot be looked at like it used to be seen, as a simple supplier of minerals and gas... We have to find African partners. We don't want hegemony; we want strategic alliances.” (KOZLOFF, 2012)

A verdade é que as trocas comerciais entre as duas partes têm vindo a crescer de forma exponencial:

“(...) Brazil's trade with Africa has snowballed, from just \$4bn in 2000 to more than \$27bn in 2011.” (KOZLOFF, 2012)

Durante a administração de Lula da Silva, o Brasil abriu 17 novas embaixadas em África, passando as grandes empresas brasileiras a trabalhar em 21 países, em sectores tão distintos como a exploração petrolífera e a agricultura, e se dantes, os negócios se limitavam aos países lusófonos, agora pretende-se alargar os mercados às zonas francófonas e anglófonas:

“Traditionally present in the Lusophone, or Portuguese-speaking African countries, Brazilian firms are now pushing into Francophone and even Anglophone nations such as Nigeria.” (KOZLOFF, 2012)

Ao contrário da China, uma das medidas implementadas nestes negócios passa pela recruta e formação de quadros africanos, o que terá uma maior aceitação no estabelecimento de gigantes como a petrolífera *Petrobras* ou a extratora de minério *Vale*, nos países pretendidos. Além do mais, a China está em desvantagem face ao Brasil, na medida em que não possui sequer a terça parte dos recursos da potência sul-americana.

Como antes referido, o Brasil terá de acautelar-se para que as suas medidas não sejam facilmente tomadas como imperialistas:

“Brazil's national development bank - or BNDES - is thinking about accelerating its financing for projects in Africa, including possible hydropower projects in Mozambique.” (KOZLOFF, 2012)

Numa outra aceção, este compromisso entre os dois países pode criar desde logo um endividamento de Moçambique para com o Brasil, sob forma de pressões.

A outra face dos negócios passa pela busca desesperada dos países africanos de uma agricultura que os baste. Nesse sentido, o Brasil é um bom exemplo de como ultrapassar esse problema, tendo passado de país importador de alimentos, a produtor. Assim sendo, o Brasil tem todas as condições para transmitir o *know-how* aos povos africanos:

“As part of its big overseas push, Brazil set up a credit line to Africa to promote farmers' purchases of agricultural equipment, and meanwhile, the Rousseff government is providing technical assistance in rural areas.” (KOZLOFF, 2012)

Os países africanos também procuram maneiras de processar energia, uma carência deste continente, mas não sem algumas contrapartidas:

“(…) some African countries could use help as they are obliged to import energy. It is doubtful, however, whether Brazil can provide the continent with clean and sustainable alternatives, and in fact bio-fuels may exacerbate social tensions.” (KOZLOFF, 2012)

É necessário ter um espaço à disposição para estas culturas o que, certamente, não representará um problema nos países africanos. Contudo, no caso do Brasil, a gestão do espaço causou algumas tensões – no caso específico, com os índios locais – já que provoca diariamente a ruína da floresta amazónica, um problema atual com o qual o governo brasileiro se debate e que tem de resolver.

Outro benefício que os países africanos podem aproveitar do Brasil – e que já o fazem relativamente à Índia – diz respeito à ajuda farmacêutica. Faz parte dos planos do governo de Dilma Rousseff disponibilizar medicamentos genéricos baratos, neste caso, a Moçambique, e possivelmente, a outros países que sofram com o drama do vírus VIH: *“Rousseff has already pushed a social agenda which could wind up benefiting millions.*

Take, for example, Brazil's provision of cheap and generic anti-retroviral drugs to Mozambique which will help those infected with HIV.” (KOZLOFF, 2012)

Esta é uma interação relativamente recente entre a potência emergente sul-americana e o continente africano, que, contudo, no espaço de poucos anos passou de estar restrita ao espaço lusófono, para englobar regiões tão distintas como a Nigéria.

É um indício de que o mercado brasileiro, com grandes capacidades, chegou, instalou-se e até está a prosperar.

6. DISCUSSÃO

Apesar de, sob uma perspectiva geográfica, o Triângulo Estratégico não contar com protagonistas como os EUA, a China ou a Índia, fará todo o sentido reservar neste Relatório de Estágio um espaço dedicado unicamente à participação destes atores de maior importância no atual processo de globalização; duas superpotências e uma potência emergente – e iminente – que acabam, por vezes, por desprover a Europa da sua esperada importância nos restantes vértices do triângulo.

Falar-se-á, em traços gerais, da atuação dos EUA na América Latina e em África, do relacionamento político e económico da China com alguns países africanos e regiões da América Latina e, finalmente, do papel que a Índia teve – e tem – no continente africano.

6.1 Cuba

Atualmente, Cuba apresenta vários aspetos positivos, entre os quais estão algumas reformas em áreas passíveis de investimento. Trata-se de verdadeiros desafios, pelo que o autor crê ser interessante e até mesmo importante reservar no presente trabalho um espaço a este país, fazendo uma breve contextualização.

No ano de 2006, Fidel Castro viu-se obrigado a renunciar ao poder por questões de saúde, passando-o provisoriamente para o seu irmão, Raúl Castro que, dois anos depois se tornou oficialmente o Chefe de Estado cubano. Deu-se então início a um

complexo e moroso plano de atualização económica que nos fez assistir a algumas mudanças que comportaram reformas basilares, não só de carácter económico como também social e político e sobre as quais irão incidir as próximas linhas.

O ano de 2014 começou com uma gradual – porém revolucionária – forma de abertura da economia cubana ao resto do mundo, com a aprovação (em Março) e entrada em vigor (em Junho) de uma nova lei relativa ao investimento estrangeiro em Cuba, que poderá mudar por completo o futuro do país. O sucesso da Lei de Investimento Estrangeiro será determinante para a economia desta ilha, que se encontra em crise desde o colapso da União Soviética, que era o seu principal aliado económico. Esta nova lei permitirá o investimento estrangeiro em todas as áreas, excetuando a educação, saúde, comunicação social e Forças Armadas. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Em breve será iniciado o processo de supressão do sistema de duplo câmbio, que desde há duas décadas faz circular nesta ilha duas moedas diferentes: o Peso Cubano (CUP), utilizado pela população para o recebimento de ordenados e o pagamento de bens e serviços básicos, e o Peso Conversível (CUC). Este desafiante processo será aplicado, primeiramente, em empresas e entidades, tendo, para já, em vista, aquela que será a primeira área de desenvolvimento especial de Cuba, o grande projeto do porto de Mariel. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

Também este ano se espera uma mudança de cenário no que respeita às relações diplomáticas entre Cuba e os EUA, inexistentes desde 1961. Em Abril último foi entregue a Barack Obama uma petição assinada por destacadas personalidades norte-americanas, que visa uma mudança na política face a Cuba, um ato que ganhou ainda mais força com a visita a Havana do presidente da Camara de comércio dos EUA, Thomas Donohue, que defende “o início de um novo capítulo nas relações entre os dois países e a eliminação de barreiras de longa data, como o bloqueio”. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

No novo conjunto de reformas estarão também a limitação de mandatos políticos, a nova política migratória, a abertura ao trabalho privado e às cooperativas, a redução das fábricas estatais, a entrega de terras em regime de usufruto e passar-se-á a poder comprar e vender casas e veículos entre particulares. (in: Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**)

6.2 *Os EUA na América Latina*

É bem conhecido o papel que os EUA tiveram na América Latina desde a década de 1960 até aos anos 80¹⁹. Apesar de quase 30 anos de afincada intromissão, os desenvolvimentos na última década trouxeram um importante envolvimento em grandes questões no Médio Oriente e Ásia Central, dando a entender que a influência dos EUA na América Latina – com a exceção do México – não mais seria a mesma.

No entanto, a América Latina é hoje o maior fornecedor de petróleo dos EUA e o seu parceiro comercial de maior e mais rápido crescimento, existindo também uma importante parceria no desenvolvimento de combustíveis alternativos. A região é ainda a maior fonte de emigração – legal e ilegal – e de substâncias ilícitas. Tais factos reforçam os laços estratégicos, económicos e culturais entre Washington e a região, mas trazem consigo profundas preocupações.

A evolução do panorama internacional fez com que os países latino-americanos crescessem em muitos sentidos e expandissem as suas parcerias pelo mundo, incluindo mercados como a China e a Índia. Pode-se dizer que uma região inteira está a desenhar o seu futuro, mais do que desenhou o seu passado. Na América Latina a democracia disseminou-se, as economias abriram-se ao mundo e os povos têm mais acessibilidade aos bens básicos. Porém, é com grande dificuldade que a maioria dos países da região encara flagelos que se abatem sobre os seus povos, como a pobreza generalizada, a desigualdade social e a insegurança pública.

É neste sentido que o governo norte-americano hoje trabalha, em parceria com os respetivos governos latino-americanos. O *Council on Foreign Relations*, ou Conselho para as Relações Internacionais, formou um Grupo de Trabalho, independente

¹⁹ No contexto da Guerra Fria e do combate à expansão do comunismo, os EUA tiveram implicação direta na ascensão de algumas das mais violentas ditaduras a que a América Latina assistiu. A sua intromissão deu origem a regimes militarizados, comandados por líderes autoritários como Pinochet, no Chile e por juntas militares, no caso da Argentina. O resultado foi uma repressão que causou milhares de mortes, detenções e desaparecimentos.

(*Task Force*), cujo propósito é examinar quaisquer alterações que se deem nestas sociedades, determinando assim as políticas dos EUA para com toda a região.

Precisamente, nos últimos anos a *Task Force* determinou que a concentração de esforços no comércio de bens, a democratização e o combate ao tráfico de droga, apesar de serem importantes, já não são determinantes. O grupo constata que presentemente, a política do governo de Barack Obama para com a América Latina deve basear-se em aspetos urgentes para os povos e governos locais, como o combate à pobreza e à desigualdade social, a segurança pública, a emigração e a segurança energética. Para tal, a *Task Force* afirma que o esforço deve ser feito em coordenação, com os governos, líderes locais, instituições multilaterais e pela própria sociedade civil.

A organização norte-americana esclarece que, concentrando-se em problemas que a todos dizem respeito, os EUA e a América Latina conseguirão desenvolver uma parceria que apoiará iniciativas regionais e o próprio progresso dos Estados. Ademais, essa parceria encorajará os objetivos dos EUA, que passam pelo fomento da estabilidade, prosperidade e democracia por todo o hemisfério.²⁰

6.3 Os EUA em África

Relativamente ao continente africano, o mesmo não pode ser dito. Ao contrário de países como a França, o Reino Unido, ou mesmo Portugal, os EUA nunca tiveram um grande conhecimento sobre como operar nesta parte do globo nem tampouco tiveram um peso significativo no continente. A exceção será a ajuda prestada a alguns movimentos independentistas – como a UNITA, por exemplo – e, um pouco mais tarde, no Norte de África, aos regimes líbio de Khadafi e às Forças Armadas do então Presidente Mubarak, do Egipto. Isto apesar de manter um relacionamento estável com a maioria dos países africanos.

Em África, o vazio que ficou por ocupar após a vaga de independências nos anos 60 e 70 foi quase sempre arrebatado pela URSS ou pela RP da China. Os países do

²⁰ Informação retirada de <http://www.cfr.org/mexico/us-latin-america-relations/p16279> a 27/AGO/2014

continente africano sempre aceitaram melhor este tipo de ingerência, sobretudo porque favorece uma disciplina uni partidária, na maioria dos casos.

Já numa tentativa de aproximação, Barack Obama anunciou recentemente uma parceria entre o Governo norte-americano, o Banco Mundial e várias empresas, para investir nos mercados africanos cerca de 33 mil milhões de Dólares. No Verão de 2014 foi organizada a maior Cimeira de chefes de Estado africanos de sempre, em Washington, que contou com a participação de mais de 50 representantes de governos e de Barack Obama²¹.

Tais iniciativas serão compreensíveis na medida em que em dois anos (2011-13), as trocas comerciais entre os EUA e o continente africano caíram cerca de 32%, tendo passado de 125 mil milhões de dólares, em 2011, para 85 mil milhões de dólares em 2013. O outro fator por detrás destas manobras será a pressão proveniente da vantagem que a China leva em África face aos EUA, já que as trocas comerciais China-África passaram de 166 mil milhões de dólares, em 2011, para 210 mil milhões, em 2013.²²

De acordo com Jendayi Frazer²³, Barack Obama poderá vir a aumentar o investimento e as trocas comerciais entre os EUA e o continente africano, com base numa atuação que se baseia em cinco pontos-chave:

- Pressionar o Congresso a autorizar de forma permanente o *Africa Growth and Opportunity Act* (AGOA), uma lei promulgada no ano 2000, com o objetivo de aprofundar as relações comerciais EUA – África. Um dos objetivos da Cimeira entre o governo norte-americano e os chefes de estado africanos foi a renovação,

²¹ During August 4-6, 2014, President Barack Obama convened the U.S.-Africa Leaders Summit, the largest gathering of African heads of state and governments ever assembled by a U.S. President (...) focused on sustainable development, trade, collaboration, investment, and America's commitment to Africa's security, its democratic development, and its people. Retirado de <http://www.cfr.org/africa-sub-saharan/documents-us-africa-leaders-summit-13th-annual-agoa-forum/p33314> a 27/AGO/2014

²² Informação retirada de <http://www.cfr.org/world/promoting-us-economic-relations-africa/p120> a 27/AGO/2014

²³ Jendayi Frazer é o ex-Secretário de Estado norte-americano para os Assuntos Africanos e exerce atualmente o cargo de *adjunct senior fellow*, no *Council on Foreign Relations*, organismo equivalente ao Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE) em Portugal.

o fortalecimento e o levantamento de restrições a este tipo de leis de aproximação, de forma a incentivar o investimento a longo-prazo;

- Para apoiar as empresas estadunidenses em África, Barack Obama deverá aumentar o número de *Foreign Commercial Service officers* (FCS), que se encontram em funções em algumas Embaixadas norte-americanas pelo continente africano. Estes agentes têm como missão a promoção das empresas norte-americanas fora do país e o incentivo dos negócios estrangeiros nos EUA.²⁴ Porém, atualmente existem apenas seis Agentes a atuar em três países da África Subsaariana, enquanto a Lei AGOA, de 2000 previa pelo menos 20 Agentes a atuar em dez países subsaarianos, por volta do ano de 2001;
- É necessário proceder à simplificação da Lei Federal para os Subornos aos Agentes Internacionais, ou *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA), de maneira a promover estratégias concretas para as empresas norte-americanas que atuam no estrangeiro, em especial, as pequenas e médias empresas que não dispõem de verbas para todas as taxas existentes. Esta é uma lei necessária, porém complexa e vaga, o que acaba por desencorajar o investimento.
- Deverá criar-se incentivos fiscais e recursos adicionais para apoiar as PMEs que actuam em África. Os veículos e maquinaria são os produtos mais exportados, perfazendo 35% do total de exportações para aquele continente. O petróleo é o bem mais importado pelos EUA, num valor de 30.1 mil milhões de dólares, em 2013, ou 86% do total de importações contempladas na Lei AGOA. Para o total aproveitamento desta lei é fundamental encarar as pequenas e médias empresas, que estimulam a criação de postos de trabalho nos dois continentes;
- Apesar de bem-sucedida, a Cimeira EUA-África, de 2014, em Washington, excluiu as pequenas e médias empresas, algumas delas líderes no contexto da Lei AGOA desde há 14 anos. Paralelamente, nos últimos anos tiveram lugar mais de 80 eventos não-oficiais, um claro sinal de que há um grande interesse pelo comércio com o continente africano. É, portanto, necessário incluir as PMEs nestes eventos.

²⁴ *Foreign Commercial Service officers* (FCS), ou Agentes para o Comércio Internacional, têm um papel familiar ao da equipa que integra o IPDAL. Poderá ser um conceito a ter em conta por parte do Estado Português.

6.4 A China em África

A China tem sido, de longe, o mais falado e, em certa medida, o mais importante parceiro comercial de África. Uma das razões que o possibilita é o rápido crescimento económico que se tem verificado, desde a abertura do seu mercado ao resto do mundo, a partir de Deng Xiaoping.

Os parceiros ideais para investidores como a China ou a Rússia são os Estados com recursos intermináveis, líderes autoritários e pouco sérios e com elites – ou milícias – que precisem de se defender. Países como a China e a Rússia são apenas dois casos recentes de Imperialismo:

“China and Russia are in effect supporting their own narrow national self-interests. This is really about their burgeoning interests in the mineral sector in Africa, the last frontier of such opportunities in a voracious marketplace.” (MILLS, 2008).

Os interesses da elite política chinesa e a sua natureza uni-partidária esbarram contra o dever moral de apoiar a democracia além-fronteiras. Se o fizesse, a liderança comunista no país poria em causa a sua própria legitimidade.

As preocupações estratégicas chinesas passam, primeiramente, por uma procura de aliados no hemisfério sul, que mais rapidamente satisfarão os seus interesses. Apesar de ser uma superpotência emergente, a China vê-se – no contexto africano – apenas como um país emergente, talvez para dar relevo a um passado humilde, não muito distante do que foi o passado africano. Um passo que pode favorecer este gigante asiático no jogo estratégico vigente, sob o pretexto do “South-South-solidarity”.

Apesar destas recentes alianças, a China tinha já marcado presença no continente africano durante os anos 60, aquando das lutas independentistas, na esperança de ocupar algum “espaço vazio” que tivesse escapado ao capitalismo ocidental.

Esta última versão da aproximação a África começou como resposta às sanções impostas pelos EUA e pela UE, dados os acontecimentos de 1989 – Tiananmen:

“The imposition of sanctions by the US and the European Union (EU) compelled the Chinese government to seek closer ties to countries of the developing world, including Africa.” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Só na segunda metade desta última década realizaram-se – literalmente – centenas de encontros entre os representantes chineses e africanos. Em 2006, o Presidente, o ministro dos Negócios Estrangeiros e o Primeiro-Ministro chineses iniciaram uma campanha em África, durante a qual visitaram países de todas as regiões do continente:

“In the first six months of 2006, President Hu Jintao, Foreign Minister Li Zhaoxing and Premier Wen Jiabao undertook trips to Africa, where they visited 15 countries, including Nigeria, Ghana, Angola, Kenya and the Republic of Congo.”. (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Hoje, estas deslocações ao continente africano são como que um ritual de iniciação do ano diplomático. Não contando com os Estados africanos que reconhecem internacionalmente a ilha Formosa (Taiwan), a China tem já embaixadas em todos os países do continente:

“Furthermore, and apart from the four states which entertain diplomatic ties with Taiwan (Burkina Faso, The Gambia, São Tomé e Príncipe, Swaziland), China has embassies in every African country.” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Recentemente e como parte deste desenvolvimento diplomático, o Fórum de Cooperação China – África, passou de uma reunião de ministros à qualidade de Cimeira de chefes de Estado, já que laços mais estreitos com a África traduzem-se em benefícios significantes para o país. Mas o relacionamento com a África não traz apenas vantagens económicas, mas diplomáticas também. Dentro das instituições internacionais, foram várias as vezes em que os países africanos livraram a China de condenações por parte das democracias ocidentais, mais concretamente, no que concerne aos direitos humanos. Acontecimentos como este fazem parte de todo um ciclo de entreajudas que englobam os regimes totalitários – ou semidemocráticos – africanos, a China e a Rússia, havendo mesmo casos em que decisões puramente oportunistas são tomadas:

“For example, Senegal’s recent shifting of its recognition away from Taiwan to the PRC may well have been driven by the hope that China may support Senegal’s bid to take one of the (to be created) African seats in an enlarged UN Security Council.” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Mesmo que os membros do governo chinês afirmem veementemente que as suas relações comerciais com África primam pela igualdade de circunstâncias e benefícios para os dois lados, a verdade é que por trás deste bom relacionamento está a política chinesa de não interferência nos assuntos internos, validada pelo “respeito pela soberania nacional” de cada Estado; condição ideal para governantes autocráticos como o Presidente Robert Mugabe, por exemplo.

É neste sentido que se dá a clivagem nas relações Europa – África e China - África, proporcionando uma situação bastante mais favorável à superpotência económica asiática. O respeito que a China tem pelo direito da soberania nacional chega na altura ideal, ao lugar onde os europeus durante anos apresentaram propostas de planos de ajuda estrutural seguidos de exigências de democratização, condições que deixavam os governos africanos sob pressão. Dessas exigências, a China sempre se demarcou.

Ainda, a China não tem quaisquer problemas em investir em projetos menos importantes para o desenvolvimento social, político e económico de um país:

“(…) Chinese who, unlike Western countries, agree to finance grandiose and prestigious buildings (presidential palaces, football stadium) that African leaders highly appreciate (...).” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

É quase grosseiro o método utilizado pelo governo chinês em África, mas no fundo, é apenas um proveito tirado pela falta de seriedade de alguns líderes africanos. Veja-se:

“(…) China conceives its investments as goodwill projects to woo sympathies of African state leaders.” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

No fim de contas, povos inteiros sofrem as consequências das más políticas dos seus governantes, que investem em projetos fúteis e se deixam enganar pelo voraz gigante chinês:

“(...) Africa’s autocratic or semi-democratic leaders will benefit from close relations with China while ordinary citizens are likely to be negatively affected by this relationship.” (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Depois de concluir que, em muitos casos, este relacionamento não é de todo proveitoso para os povos africanos, surge ainda outra problemática, a indústria de armamento: *“(...) regarding peace and security, it is hard to come to the conclusion that China has played a generally constructive role in Africa. Firstly, China has become a major provider of arms and weapons to Africa.”* (ALDEN; LARGE; SOARES DE OLIVEIRA; TULL, p. 125)

Esta parte dos negócios não só desequilibra todos os esforços feitos na área dos direitos humanos, da segurança e da demanda da paz, como há até indícios de que a China violou as sanções impostas pela ONU relativas ao armamento.

6.5 A China na América Latina

O actual cenário de receção económica em países como o Brasil ou a Argentina é em tudo favorável a uma potência credora como a China, que, no seu incessante aliciamento de parceiros comerciais, fez coincidir, convenientemente, a última visita do Presidente Xi Jinping a esta região, com a Cimeira da CELAC²⁵ e com a VI Cimeira dos BRICS²⁶.

Ainda nesta parte do globo, Cuba e Venezuela – os aliados ideológicos da China –, também representam uma oportunidade de “estreitamento de relações” para a RPC²⁷, já que estes dois países continuam propensos à instabilidade política quando o assunto é a reforma económica.

²⁵ CELAC (Comunidade dos Estados Latino-Americanos e do Caribe)

²⁶ BRICS: sigla utilizada para descrever o conjunto das cinco maiores potências económicas emergentes, Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (*South Africa*)

²⁷ RPC (República Popular da China)

A visita do presidente da RPC começou em Julho de 2014, no Brasil, com a VI Cimeira dos BRICS, durante a qual foi acordada a criação de um novo Banco de Desenvolvimento que se concentrará nos empréstimos de baixos juros aos países em desenvolvimento, que também terão menos contrapartidas do que os empréstimos feitos pelo FMI²⁸.

O Novo Banco de Desenvolvimento dos BRICS (*New Development Bank*) terá provavelmente a sua sede em Xangai e o seu capital social não deverá ultrapassar os 100 mil milhões de dólares, com um contributo chinês de 41 mil milhões, do Brasil, da Rússia e da Índia a chegarem aos 18 mil milhões de dólares cada, e da África do Sul de cinco mil milhões. De acordo com Lauren Dickey²⁹ e Sharon Tobias³⁰, o Novo Banco de Desenvolvimento poderá vir a destacar-se do FMI e do Banco Mundial no que diz respeito à solidariedade Sul-Sul e ao necessário investimento no mundo em desenvolvimento.

Noutro contexto, a China predispôs-se a investir nas pequenas indústrias do Brasil e também nas suas infraestruturas, algo que em muito agrada ao governo brasileiro, já que o país enfrenta uma crise, precisamente nestas áreas. Espera-se também um importante reforço no apoio aos sectores da alimentação, dos transportes e da energia. É importante recordar que a China já é o maior parceiro comercial do Brasil, importando, sobretudo, metais e soja. Já no governo brasileiro, as esperanças giram em torno da expansão das trocas comerciais de bens manufacturados e de outros produtos de maior sofisticação, e não apenas nas matérias-primas. Neste sentido, o Brasil já alcançou algum sucesso através da sua indústria aeronáutica e de defesa, já que a *Embraer* anunciará, durante a visita do Presidente Xi Jinping um contrato de venda de 25 aeronaves às linhas aéreas chinesas.

Outro tema de elevada importância é a ciber-segurança. A China e o Brasil partilham a preocupação pelas capacidades de espionagem dos EUA, especialmente depois do conturbado caso de Edward Snowden, o ex-agente da NSA³¹ que revelou uma

²⁸ FMI (Fundo Monetário Internacional)

²⁹ Lauren Dickey faz parte da equipa de investigadores do Departamento norte-americano para a Política Internacional.

³⁰ Sharon Tobias é investigador de Estudos Asiáticos no *Council on Foreign Relations*

intensa actividade de vigilância sobre o Estado brasileiro, mais precisamente, sobre os contratos de negócio que a Petrobras assinava. Tais acontecimentos levaram a uma certa crispação entre os governos de Dilma Rousseff e de Barack Obama, e também ao desejo da soberania-cibernética por parte da China, o que propõe este tema de debate durante a visita de Xi Jinping.

O segundo local de passagem da comitiva chinesa foi a Venezuela. Para além da afinidade ideológica, estes dois países mantêm uma intensa cooperação comercial, centrada no petróleo e na indústria do armamento. Determinada a diversificar as suas exportações de petróleo para além dos EUA, a Venezuela, membro da OPEP³² e com as maiores reservas de petróleo do mundo, viu reforçada a sua ligação comercial com a China a partir de 2011, logo após a assinatura de um acordo entre a *PetroChina* e a *Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA)*, que visava a construção de uma nova refinaria, tendo os dois governos, no ano seguinte, anunciado vários negócios ligados à área da energia no valor de 28 mil milhões de dólares. A China, por sua vez, é o seu maior fornecedor de armamento, equipando todos os sectores ligados à defesa e segurança do Estado.

A Argentina foi a terceira paragem da comitiva. Este país financeiramente instável apresenta um grande potencial para a China e não será uma surpresa se nos tempos próximos se anunciar um acordo entre o governo da RPC e a Presidente Cristina Kirchner, seguramente focado no problema da dívida do país, já que, após uma década de batalhas judiciais, o Supremo Tribunal norte-americano declarou que a Argentina deve 1.3 mil milhões de Dólares aos obrigacionistas dos EUA. O próprio governo de Buenos Aires tem poucas possibilidades de pagar aos seus credores. Ademais, são vários os peritos que afirmam que esta vigência poderá vir a afectar por completo o sistema financeiro transatlântico. É, portanto, provável que Pequim possa vir a auxiliar a Argentina:

“Using the thirty-day grace period for late bond payments to help Argentina swap its main class of bonds into securities issued beyond the reach of Washington.” (DICKKEY; TOBIAS, 2014)

³¹ NSA (National Security Agency)

³² OPEP (Organização dos países Exportadores de Petróleo)

Pequim também mostrou interesse na exploração daquela que se crê ser a segunda maior reserva de gás de xisto no mundo, a formação de xisto de *Vaca Muerta*, na região da Patagónia. A visita do presidente chinês reiterou seguramente a vantagem de uma provável parceria entre a *China National Offshore Oil Corporation* (CNOOC) e a argentina *Bridas*, juntamente com outros projectos na região, relacionados com a produção de energia hidroeléctrica e às ligações ferroviárias em falta.

A última etapa da digressão da comitiva de Xi Jinping teve um carácter quase obrigatório e simbólico, tratando-se de Cuba, o maior parceiro comercial da China nas Caraíbas. Para além da cooperação em matéria de energias renováveis e agricultura, o novo apoio da China neste país passará, presumivelmente, pelo desenvolvimento e pelas reformas de mercado. Segundo Dickey e Tobias, esta visita contribuiu também para o reforço de projectos ligados à exploração de petróleo, melhoramento de infraestruturas e empréstimos ao país.

Resumidamente, em termos globais, a RPC já é o maior parceiro económico da região e, apesar de a sua influência na América Latina estar ainda aquém do peso que os EUA e a UE representam, acontecimentos recentes como a espionagem da NSA ao governo brasileiro, o desempenho do Supremo Tribunal norte-americano relativamente à dívida argentina e a formação do novo Banco de Desenvolvimento dos BRICS abrem as portas a uma presença da China cada vez mais demarcada e importante. Tais ocorrências dificultarão a implementação de projectos como o Triângulo Estratégico América Latina – Europa – África, e, a visita de uma semana a vários países da América Latina por parte do Chefe de Estado chinês ilustra bem o crescente interesse asiático na região.

6.6 A Índia em África

A Índia é o parceiro privilegiado em África, não só pelo passado comum mas também pela sua parte interveniente em detrimento dos movimentos de libertação durante a década de 60, como mais tarde, na luta contra o Apartheid:

“After Ghana’s independence, for example, one of Nkrumah’s first forays overseas was an official visit to India, (...)” (PHAM, 2007)

É um verdadeiro exemplo de cooperação nos dias de hoje, pelo genuíno interesse que o seu governo tem em transmitir o *know-how* de como uma democracia deve funcionar, mesmo nas condições mais adversas - neste caso, a Índia é composta por um complexo mosaico etnolinguístico.

Se a influência indiana, em termos comerciais se cingia a alguns Estados da África Oriental, agora está literalmente por todo o continente, seja em que área for, desde o comércio de matérias-primas, aos estudos para infraestruturas de grande utilidade, ou no investimento em redes de comunicação, com os respetivos satélites, na ajuda farmacêutica e na agricultura, chegando a dar-se o caso do aproveitamento de infraestruturas já existentes:

“In Senegal a joint public-private Indian group has invested \$250 million in exchange for a stake in a colonial era enterprise, Industries Chimiques du Senegal, with rock phosphate mines and plants to produce phosphoric acid used in agriculture.” (PHAM, 2007)

Esta “entreprajuda” estende-se para lá de motivos meramente comerciais, tendo-se como exemplo, o empenhamento africano, através do Comité Económico dos Estados da África Ocidental, (ECOWAS) na corrida indiana ao Conselho de Segurança da ONU. Tal como no caso de outros países que aceitam algumas contrapartidas nos negócios, a Índia pode ser um fator determinante na evolução positiva das sociedades africanas, e no amadurecimento político do continente.

Não obstante, como em todos os outros casos, é estritamente necessário que essa vontade de aproveitar a paridade nas trocas parta das próprias elites políticas, que terão de se consciencializar que a riqueza pode ser distribuída por sectores importantes, com ganhos para todos.

7. CONCLUSÃO

Nas últimas décadas, o mundo viu o seu tamanho reduzir-se drasticamente e por conseguinte, a distância geográfica – quase – deixou de ser um factor decisivo nas relações políticas e comerciais intercontinentais, de que é exemplo a China, o maior

parceiro comercial da África Subsaariana, detendo também grande parte do comércio com a América Latina.

Outro fenómeno a que se tem assistido é o acelerado metabolismo a que a política internacional está sujeita, o que o autor considera ser uma vulnerabilidade do projecto do Triângulo Estratégico, pois este é um plano a longo-prazo.

Quando se fala numa Triangulação Atlântica é necessário compreender os números que a envolvem. Este projecto engloba um universo de 2.300 milhões de pessoas em 133 países diferentes, formando uma pirâmide etária totalmente equilibrada, que contem um total de mais de 20 economias emergentes e desenvolvidas. No fundo, trata-se de um oceano de oportunidades, que tem de contar com o total compromisso de todas as partes, significando que nenhuma entidade pode ficar fora deste projecto, que necessitará de diferentes actores para cada etapa.

Primeiramente, os diferentes governos devem ser alertados e estimular Acordos de Comércio Livre entre blocos e países, ligar a diplomacia à economia e, neste contexto, apostar no diálogo Sul-Sul. É impreterível a mobilização de grandes instituições como a União Europeia e a União Africana, a SEGIB, a UNASUR, a CPLP e a CELAC como fundações, e o recurso aos Institutos e *Think-Tanks* para pensar e responder a desafios como a criação de modelos práticos de relacionamento público e privado, que acrescente valor a todos os actores. Igual importância têm os *media* na divulgação de um empreendimento desta magnitude, para que a opinião pública possa conhecer as oportunidades existentes.

A língua portuguesa é incontornável em todos os aspetos deste relacionamento, já que hoje se apresenta como a língua mais falada no Hemisfério Sul. A experiência adquirida através das missões empresariais do IPDAL comprova que, em vários países da América Latina hispânica, a nacionalidade e a língua portuguesa funcionam como mais-valia face à concorrência espanhola. Quanto à CPLP, a língua é, seguramente, cada vez mais um alicerce do desenvolvimento económico e empresarial dos países.

Algumas das maiores empresas portuguesas cuja estratégia passa, precisamente, pela triangulação atlântica, ilustram bem o sucesso da mesma, testemunhado diariamente o crescimento e posição de liderança que todas alcançaram, nacional e internacionalmente. Portugal representa uma excelente oportunidade de

desenvolvimento tecnológico para as empresas africanas e da América Latina. A qualidade, formação e especialidade dos seus recursos humanos é valorizada internacionalmente e permite que as empresas dos outros vértices do Triângulo desenvolvam as suas capacidades.

Para potenciar a relação entre os países do Triângulo Estratégico falta uma visão triangular, apesar de cada vez mais países dos três continentes estarem a despertar para este potencial. Falta ainda modernizar algumas estruturas produtivas de países emergentes, o que permitirá que estes mercados se tornem emissores não só de *commodities*, mas também de produtos industrializados, de tecnologia e de capital.

Os números das trocas comerciais no Triângulo ainda têm bastante margem para crescer, sobretudo quando comparados com os valores asiáticos. O mesmo é válido para o investimento. É necessário que o conceito de um Triângulo Estratégico seja reconhecido pelos representantes políticos, empresariais e pelas sociedades civis de cada continente.

BIBLIOGRAFIA

- (Alden, Chris. Large, Daniel. Soares De Oliveira, Ricardo – **China Returns to Africa**. Tull M., Denis - “*The Political Consequences of China’s Return to Africa*”, pp. 111 a 128.).
- Alden, Chris e Soko, Mills., **The Journal of Modern African Studies**, Vol. 43, No. 3, pp. 369, 370 - “*South Africa's Economic Relations with Africa: Hegemony and Its Discontents*”, 2005.
- Ayers, Alyson J., “**Beyond Myths, Lies and Stereotypes: The Political Economy of a ‘New Scramble for Africa’**”, p.14.
- Pham, J. Peter, **India’s Expanding Relations with Africa and Their Implications for U.S. Interests**, “*India’s Quest For Natural Resources*” e “*The Background of Indo-African Relations*”, 2007, pp. 342-352.

PERIÓDICOS (Artigos)

- Jornal OJE, **Exportar & Internacionalizar**, 20 de Junho de 2014, pp.14-16
- Jornal OJE, Almerinda Romeira, **Espaço de Análise**, 27 de Junho de 2014, p.40
- II Diário Económico, Irina Marcelino, **Mercados Emergentes**, 29 de Abril de 2014.

INTERNET

- Mills, Greg - “*China and Russia blunder on Africa*”. in Brenthurst Media Articles: News Release [93420], 21.Jul.2008.
http://www.thebrenthurstfoundation.org/a_sndmsg/news_view.asp?PG=227&I=93420&M=0&CTRL=S visto 11.JAN.2013.
- Kozloff, Nikolas. “*Is Brazil The Inheritor Of The Portuguese Empire*”, 30.Set.2012.
<http://www.aljazeera.com/indepth/opinion/2012/09/2012929142824458749.html> visto 10.JAN.2013
- Dickey, Lauren; Sharon Tobias, “**What to expect from Xi Jinping’s Latin America Trip**”, Julho de 2014
<http://blogs.cfr.org/asia/2014/07/14/dickey-and-tobias-what-to-expect-from-xi-jinpings-latin-america-trip/> visto 11.AGO.2014
- IPDAL
www.ipdal.org
- Observatório da Língua Portuguesa
<http://observatorio-lp.sapo.pt/pt/geopolitica/triangulo-estrategico/triangulo-estrategico-america-latina-europa-africa>, visto 30.ABR.2014
- AICEP

<http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/Documentos/ODMPeru/> visto 15.JUL.2014
<http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/SobreMercadosExternos/Paginas/SobreMercadosExternos.aspx> visto 15.JUL.2014

DOCUMENTAÇÃO (IPDAL)

- Espanha e o Triângulo Estratégico
- Intervenção do Embaixador António Martins da Cruz no III Encontro Triângulo Estratégico

8. ANEXOS

Organigrama da estrutura do IPDAL



ACORDOS BILATERAIS³³

B1. Brasil

Designação	Início Vigência
Acordo de Cooperação no Domínio do Turismo	01.11.2008
Acordo sobre a Facilitação de Circulação de Pessoas	05.12.2007
Acordo sobre Contratação Recíproca de Nacionais	20.10.2003
Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e a Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e Protocolo Anexo	05.10.2001
Tratado de Amizade, Cooperação e Consulta (assim como o Acordo para Retificação do artigo 9º do Tratado)	05.09.2001
Acordo de Segurança Social ou Seguridade Social	16.04.1995
Acordo de Alteração / Acordo de Segurança Social ou Seguridade Social	01.05.2013
Acordo para a Promoção e a Proteção Recíprocas de Investimentos	Não foi publicado Aviso de entrada em vigor
Acordo Quadro de Cooperação	07.06.1995
Acordo sobre Cooperação Económica e Industrial	17.06.1982

B2. Venezuela

Designação	Início Vigência
-------------------	------------------------

³³ Informação retirada

de <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/SobreMercadosExternos/Paginas/SobreMercadosExternos.aspx> a 15.JUL.2014

Acordo Sanitário e Fitossanitário para o Comércio de Produtos e Subprodutos Agroalimentares	27.06.2010
Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e Protocolo	08.01.1998
Acordo sobre a Promoção e Proteção Mútua de Investimentos	11.05.1995
Acordo Complementar ao Acordo Quadro de Cooperação no Domínio do Turismo	02.11.2008
Acordo Complementar ao Acordo Quadro de Cooperação em Matéria de Cooperação Económica e Energética	02.11.2008
Acordo Quadro de Cooperação	12.06.1996
Convenção sobre Segurança Social	01.01.1993

B3. México

Designação	Início Vigência
Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e Protocolo Anexo	09-01-2001
Acordo sobre a Promoção e a Proteção Recíprocas de Investimentos	04-09-2000
Acordo de Cooperação no Domínio do Turismo	29-04-1997

B4. Colômbia

Designação	Início Vigência
Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento	Não foi publicado aviso de entrada em vigor
Acordo de Cooperação no Domínio do Turismo	Não foi publicado aviso de entrada em vigor
Acordo de Cooperação Científica e Técnica	07.12.1993

B5. Peru

Designação	Início Vigência
Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento	Não foi publicado Aviso de entrada em vigor
Acordo de Cooperação no Domínio do Turismo	01-05-2013
Acordo de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos e Respetivo Protocolo	02-10-1995

IMAGENS IPDAL



C1.

Fórum Empresarial IPDAL – CGD, em Lisboa³⁴



C1.

Fórum Empresarial IPDAL - CGD, no Porto³⁵

³⁴ Fonte: Documentação IPDAL

³⁵ Fonte: Documentação IPDAL



Quadro de agradecimento do GRULAC